

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA V



TESIS DOCTORAL

**La influencia de los fondos europeos sobre las
pequeñas y medianas empresas de Polonia: el caso
del programa operativo Economía Innovadora**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Marcin Roman Czubala

DIRECTOR

Juan Gómez Castañeda

Madrid, 2017

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA V



TESIS DOCTORAL

**LA INFLUENCIA DE LOS FONDOS EUROPEOS SOBRE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE POLONIA:
EL CASO DEL PROGRAMA OPERATIVO
ECONOMÍA INNOVADORA**

Memoria para optar al grado de doctor

Presentada por:

MARCIN ROMAN CZUBALA

Bajo la dirección del doctor:

JUAN GÓMEZ CASTAÑEDA

Madrid, 2016

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA V



TESIS DOCTORAL

**LA INFLUENCIA DE LOS FONDOS EUROPEOS SOBRE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE POLONIA:
EL CASO DEL PROGRAMA OPERATIVO
ECONOMÍA INNOVADORA**

Autor: Marcin Roman CZUBALA

Director: Juan GÓMEZ CASTAÑEDA

Catedrático de Economía Aplicada

Madrid, 2016

“Y, como no estás experimentado en las cosas del mundo, todas las cosas que tienen algo de dificultad te parecen imposibles; pero andará el tiempo, como otra vez he dicho, y yo te contaré algunas de las que allá abajo he visto, que te harán creer las que aquí he contado, cuya verdad ni admite réplica ni disputa”

– Miguel de Cervantes Saavedra.

AGRADECIMIENTOS

Desde estas líneas pretendo expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que me han acompañado y facilitado su apoyo, participado con su ayuda y consejos en la elaboración de este trabajo.

Deseo mostrar mi gratitud a todas las personas de la Universidad Complutense de Madrid que han posibilitado y facilitado mi estancia y trabajo. A los compañeros del Departamento de Economía Aplicada V por su acogida, por el apoyo recibido y por hacerme sentir un compañero más durante estos años de desarrollo de mi beca. Especialmente al Profesor Juan Gómez Castañeda por su dirección, paciencia, respaldo y amistad, y a la Profesora Carmen Mitxelena Camiruaga, a quien tanto debo y de quien tanto aprendo en mi andadura académica.

También debo agradecer al personal del Centro de Estudios Regionales y Locales de la Universidad de Varsovia donde pude cumplimentar mi estancia internacional, completando así mi investigación doctoral. En especial, a los Profesores Marek Kozak y Karol Olejniczak por su acogida, ayuda prestada y valiosa orientación.

A mis amigos Héctor Puente Bienvenido y Óliver Soto Sainz por las sugerencias y correcciones, así como por ofrecerme un apoyo desinteresado, mostrándose accesibles en todo momento.

Finalmente, y en especial, a mi familia. A todos vosotros por vuestro cariño y dedicación. A Roger por no haber dudado nunca de mis posibilidades. A Dominika por sus ánimos y palabras de apoyo. A mi hermano por las collejas recibidas. A mis padres por el amparo incondicional, el empeño en hacerme pensar y crecer, así como por enseñarme a terminar lo que he empezado. Este trabajo también es vuestro premio.

Desde esta página, un recuerdo muy especial para todos. ¡Mil gracias!

RESUMEN

Los cambios que han ocurrido en Polonia a lo largo del proceso de integración, hacen que sea necesario adquirir y profundizar los conocimientos teóricos y prácticos no solamente sobre la integración europea, sino también acerca de todo lo relacionado con la Unión Europea en sí. Por otro lado, las pequeñas y medianas empresas juegan un papel clave en el desarrollo de las economías de los Estados miembros. Siendo una fuente de aportación al crecimiento económico, aprovechan los factores locales de producción permitiendo la nivelación de los desequilibrios presentes en el mercado laboral, entre otros.

Por lo tanto, en esta tesis doctoral se pretende explorar la relación entre la cuestiones mencionadas en mayor detalle y de una manera original e innovadora que no se ha realizado hasta la fecha. Este estudio persigue demostrar y analizar la relación entre la absorción de los fondos europeos ofrecidos en el marco de la Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora, y el incremento de la innovación y el desarrollo del sector de las pequeñas y medianas empresas en el contexto de Polonia.

A través de su desarrollo se trata además de dar respuesta a una serie de objetivos secundarios:

- señalar la importancia de la Política de Cohesión y su lugar entre las políticas constitucionales de la Unión Europea.
- analizar las posibilidades de acceso de las PYMEs a las fuentes de financiación externas con el objetivo de desarrollar e implementar los proyectos de carácter innovador.
- evaluar la influencia de la absorción de los recursos de la Actividad 4.4 del PO – EI sobre la actividad de las PYMEs en el contexto de la innovación y su desarrollo.
- denominar las limitaciones relativas al aprovechamiento de los fondos europeos mencionados para financiar los proyectos innovadores de las pequeñas y medianas empresas.

- demostrar la relación entre la implementación de los fondos comunitarios y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Así, el desarrollo del trabajo presentado permitió verificar la hipótesis principal: la absorción de los fondos estructurales influye sobre el grado de innovación de las pequeñas y medianas empresas, mejorando su posicionamiento en el mercado frente a sus competidores.

Igualmente, se formularon también las hipótesis secundarias:

- los fondos europeos pueden ser considerados como un factor de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas
- la implementación de los recursos comunitarios por parte de las PYMEs permitió aumentar no solamente el grado de su innovación y competitividad, sino también la tasa de empleabilidad en su marco
- la realización de los proyectos innovadores mencionados facilitó la implementación de las soluciones beneficiosas para el medio ambiente, así como el desarrollo de la actividad I+D de la empresa en cuestión
- la experiencia obtenida durante su desarrollo incentivó a los receptores de ayudas a seguir el camino de la innovación

Teniendo en cuenta la enorme heterogeneidad de las entidades económicas estudiadas, queriendo comprender mejor sus diferentes aspectos y sensibilidades, sabiendo la insuficiencia de la información contenida en la literatura analizada, así como buscando fomentar la calidad de la investigación procedida y obtener las conclusiones más completas, se ha decidido realizar un diseño metodológico de carácter mixto (triangulación de métodos). Es decir, combinando técnicas cualitativas (entrevistas en profundidad) y cuantitativas (el análisis de la encuesta online a los beneficiarios de la Actividad 4.4 PO – EI).

El marco temporal de la investigación se ha centrado en el periodo 2007-2013. Sin embargo, y con el objetivo de proceder a una evaluación más completa, se ampliaron algunas partes del trabajo presentado, ofreciendo una mayor capacidad explicativa longitudinal.

De esta manera, la tesis doctoral ofrecida se caracteriza por un contexto teórico reflejado en el desarrollo de los capítulos II-IV y parcialmente V, así como el de carácter cognitivo que toma su presencia en el marco de los apartados V y VI.

Después del primero, preliminar y metodológico, en el segundo capítulo, *las bases jurídicas de la política regional de la Unión Europea*, se procede a una revisión de los principales documentos legales de carácter tanto general como específico implementados a lo largo del proceso de la integración europea. De esta forma, se busca analizar las bases legales de la política comunitaria mencionada, brindando una presentación de su lugar, los principios y los objetivos delimitados en su marco, así como exponer las competencias asignadas y los problemas a resolver, permitiendo de este modo una reflexión acerca de su justificación.

El tercer capítulo, dedicado a la evolución de la política regional de la Unión Europea está centrado en la descripción y el análisis del proceso de su formación, donde se pone un especial énfasis en las reformas incluidas en las distintas etapas de su desarrollo. Igualmente, su desarrollo permite conocer los objetivos y las funciones marcadas, además de realizar un seguimiento de su evolución en el contexto de los presupuestos europeos. Así, complementario con el capítulo anterior, recorre algunos de los aspectos más significativos del proceso subrayado desde una perspectiva histórica y política, reflejando además el estado actual de la cuestión.

El cuarto capítulo, *el sector de las pequeñas y medianas empresas – la caracterización general*, está reservado para explicar la sensibilidad del concepto y la clasificación de las PYMEs. Es aquí donde, mediante una amplia revisión previa de literatura, se ofrece una panorámica de los principales indicadores de carácter cuantitativo y cuanlitativo, dando paso a la revisión de la definición de las pequeñas y medianas empresas en el marco legislativo de la Unión Europea. A continuación, se procede también un análisis de los determinantes externos e internos que influyen sobre el desarrollo y funcionamiento de éstas, optando por la sistematización sugerida por A. Skowronek-Mielczarek. El capítulo finaliza con la profundización en la importancia de las entidades analizadas y las principales limitaciones en su desarrollo. Es decir, un aspecto importante al que también se hace referencia en el contexto de los posteriores apartados de este trabajo.

En el marco del quinto capítulo, se analizan los aspectos más significativos referidos al concepto y la clasificación de la innovación, intentando demostrar la enorme ambigüedad de su definición, así como sus fuentes y diferentes tipos. Asimismo, se contempla su estrecha relación con el fenómeno de competitividad, aplicándola a la realidad de las pequeñas y medianas empresas, así como profundizando en el aspecto de estas últimas. Se abordan también las principales fuentes de financiación de carácter alternativo utilizados por las PYMEs polacas (en el contexto del déficit de capital), al igual que el papel del Estado en el fomento de su innovación. Igualmente, dichos apartados se han visto beneficiados además por un contraste entre la realidad expuesta en la literatura del tema y la visión y percepción social propia de los pequeños y medianos empresarios. Por último, se realiza un análisis y evaluación del estado del sector de las pequeñas y medianas empresas en el caso del país miembro mencionado, dando paso a la valoración del grado de su innovación.

El último capítulo, *los Fondos estructurales como la fuente del desarrollo de las PYMEs en Polonia (un enfoque especial en la Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora)*, describe una perspectiva histórica de la política comunitaria hacia el sector. Asimismo, gracias a su carácter empírico, proporciona un análisis del Programa Operativo Economía Innovadora y su implementación, con un especial enfoque en la Actividad 4.4 y su importancia en relación con el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de la innovación. De igual forma, presenta los principales resultados de esta parte de la investigación, convirtiéndose en la base para la comprobación de las hipótesis establecidas y dando lugar a una serie de valiosas recomendaciones.

La tesis doctoral finaliza con un apartado relativo a las conclusiones, donde se ofrece una recopilación de los hallazgos y las observaciones más relevantes alcanzados por el autor a lo largo de la investigación procedida.

ABSTRACT

The changes that have taken place in Poland during its entry to the European Union, requires a deeper set of skills and knowledge, not only on the European integration process, but also about other issues related to the EU itself. In addition to this, small and medium enterprises play a key role in developing the economies of the Member States. Contributing to economic growth, they take advantage of local production factors allowing the levelling of imbalances within the labour market, among others.

Therefore, the main objective of this thesis is to explain the relationship between the stated issues, not only in greater detail, but also in an original and innovative way that has not been done until now. Likewise, this study seeks to demonstrate and analyse the relationship between the absorption of European funds offered under the Activity 4.4 of the Operational Programme Innovative Economy and the increase of innovation and development of the SMEs sector in Poland.

The aim of this thesis is to also to respond to a number of secondary objectives:

- To stress the importance of Cohesion Policy and its place among the constitutional policies of the European Union.
- To analyse the different possibilities that are available for SMEs to access the external sources of funding in order to develop and implement innovative projects.
- To evaluate the influence of the absorption of the Activity 4.4 of PO – EI resources on the SMEs activity in context of innovation and development.
- To identify the limitations of the EU funds in order to finance the innovative projects of small and medium enterprises.
- To demonstrate the relationship between the implementation of EU funds and development of small and medium enterprises.

Thus, through the development of the presented work, the main hypothesis was verified: the absorption of structural funds influences the degree of innovation of small and medium-sized enterprises by improving their market position against its competitors.

Furthermore, secondary hypotheses were also established:

- The European funds can be considered as factors of development of small and medium enterprises.
- The implementation of the Community resources by SMEs has made it possible not only to increase the degree of innovation and competitiveness within its frame, but also the employment rate.
- Carrying out the afore mentioned innovative projects, facilitated the implementation of beneficial solutions for the environment, as well as the development of R&D activity of the companies analysed.
- The experience gained during its absorption encouraged aid recipients to follow the innovation path.

Given the enormous heterogeneity of economic entities that were studied, it was important to better understand their different aspects and sensitivities. Also, knowing the inadequacy of the information contained in the analysed literature, as well as seeking to promote quality research and proceeding to obtain the most comprehensive conclusions, it was decided to conduct a mixed methodological design (triangulation method). That is, combining qualitative (the interviews) and quantitative techniques (the analysis of the online survey of the beneficiaries of the Activity 4.4 PO - EI).

The time frame of the investigation was focused on the 2007-2013 period. However, in order to carry out a more thorough evaluation, some parts of the presented study were widened, offering greater longitudinal explanatory capacity.

Consequently, the offered thesis is characterized by a theoretical context reflected in Chapters II-IV, and partially V, not forgetting the cognitive character that takes its presence in the context of sections V and VI.

The first preliminary chapter reflects the methodological approach. Chapter two discusses the legal basis of the regional policy of the European Union, where we proceed to review the main legal documents implemented throughout the process of the European integration. Following on from this, we attempted to analyse the legal basis of mentioned EU policy, giving a presentation of its place, the principles and objectives defined in its framework, and finally setting out the assigned responsibilities and issues requiring resolution. Ultimately this will allow us to conduct an analysis of its rationale.

The third chapter was dedicated to the development of the regional policy of the European Union and is focused on the description and analysis of the process of its formation. Special emphasis was made on the reforms included in the various stages of its development. Likewise, its exposition helps us not only to meet the marked objectives and functions, but also helps to track its evolution in the context of European budgets. Following on from the previous chapter, it covers (from a historical and political perspective) some of the most significant aspects of the underlined process and reflects the current state of affairs.

The fourth chapter, the small and medium-sized enterprises sector – general characterization, is reserved to explain the sensitivity of the concept and the classification of SMEs. It is here where, through extensive literature review, we provide an overview of the main quantitative and qualitative indicators, leading to the revision of the definition of small and medium enterprises in the legislative framework of the European Union. We also analyse the external and internal determinants that influence the development and operation of the SMEs, opting for the systematization suggested by A. Skowronek-Mielczarek. The chapter ends with a reflection on the importance of the enterprises and the major constraints on their development. This is a key aspect to which we will refer to in later chapters of this thesis.

Within the fifth chapter, we analyse the most significant aspects related to the concept and classification of innovation, trying to demonstrate the enormous ambiguity of its definition, as well as its sources and types. Also, we expose its close relationship with the phenomenon of competitiveness, applying it to the reality of small and medium businesses and deepening the aspect of the mentioned enterprises. The main alternative sources of funding used by the Polish SMEs (in the context of the capital gap), along

with the role of government in promoting innovation were also addressed. Similarly, those sections have benefited from a contrast between reality exposed in the literature and the vision of social perception of small and medium entrepreneurs. Finally, an analysis and assessment of the state of the small and medium enterprises sector in the case of Poland has been carried out, including the assessment of the degree of its innovation.

The last chapter, the Structural funds as the source of the development of SMEs in Poland (a special focus on the Activity 4.4 of the Operational Programme Innovative Economy), describes a historical perspective of EU policy towards the sector. Also, thanks to its empirical character, it provides an analysis of the Operational Programme Innovative Economy and its implementation, with a special focus on Activity 4.4 and its importance in relation to the development of small and medium enterprises in the field of innovation. Similarly, it presents the main results of this part of the research becoming a basis for hypotheses testing. It also leads to a number of valuable recommendations.

The thesis ends with a section of conclusions, where we offer a collection of the most relevant findings and observations collected throughout the investigation.

ÍNDICE

RESUMEN	5
ABSTRACT	9
SIGLAS Y ABREVIATURAS	17
TABLAS, GRÁFICOS Y ESQUEMAS	19
CAPÍTULO I. – INTRODUCCIÓN: CUESTIONES PRELIMINARES	23
1.1 Introducción y justificaciones	24
1.2 Objetivos generales y específicos	25
1.3 Hipótesis de investigación	26
1.4 Metodología de investigación	27
1.4.1 Entrevistas en profundidad	28
1.4.2 Métodos cuantitativos: la encuesta online	30
1.5 Plan de trabajo y estructura de la tesis	33
CAPÍTULO II. – LAS BASES JURÍDICAS DE LA POLÍTICA REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA	36
2.1 - Los Tratados constitutivos y de modificación	37
2.1.1 - Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea	37
2.1.2 - Acta Única Europea	38
2.1.3 - Tratado de la Unión Europea	39
2.1.5 - Tratado de Lisboa	43
2.2 - Reglamento (CE) No 1083/2006 del Consejo de 11 de junio de 2006 por el que se establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión y se deroga el Reglamento (CE) No 1260/1999	44
2.3 - Decisión del Consejo de 6 de octubre de 2006 relativa a las directrices estratégicas comunitarias en materia de cohesión	47

CAPÍTULO III. – LA EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA. DESDE LA POLÍTICA REGIONAL HASTA LA COHESIÓN ECONÓMICA, SOCIAL Y TERRITORIAL	50
3.1 - La evolución de la política regional de la UE – desde la política regional hasta la cohesión económico-social	51
3.1.1 - El umbral de la política regional comunitaria (1957 – 1975)	51
3.1.2 - La primera reforma de la política regional europea (1975 – 1985)	57
3.1.3 - El Paquete Delors I – la gran reforma de la política regional (1986 - 1992)	61
3.1.4 - El Paquete Delors II – la mejora de los métodos de intervención de los Fondos estructurales (1993 - 1999)	70
3.1.5 - La perspectiva financiera 2000 – 2006 – la Agenda 2000 y la reforma de los Fondos estructurales	78
3.2 - El proceso de la negociación del marco financiero plurianual 2007-2013	84
3.3 - La nueva configuración de la política regional de la UE	91
3.3.1 - Objetivos	92
3.3.1.1 - Convergencia	92
3.3.1.2 - Competitividad regional y empleo	94
3.3.1.3 - Cooperación territorial europea	95
3.3.2 - Principios de intervención	97
3.3.3 - Nuevo enfoque estratégico	99
3.3.4. - Descentralización, gestión y control	101
3.3.5 - Otras reformas	102
3.4 - Los documentos de programación	103
3.4.1 - Directrices estratégicas comunitarias en materia de cohesión para el periodo 2007-2013	193
3.4.2 - Marco Estratégico Nacional de Referencia	104
3.4.3 - Programa operativo	105
 CAPÍTULO IV. – EL SECTOR DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS – LA CARACTERIZACIÓN GENERAL	 107
4.1 - El concepto y los criterios de identificación de las PYMEs	108
4.1.1 Los criterios cuantitativos	109
4.1.2 Los criterios cualitativos	111
4.1.3 La definición de las PYMEs en el marco legislativo de la Unión Europea	114

4.2 - El apoyo al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas	118
4.2.1 - Los determinantes externos	119
4.2.2 - Los determinantes internos	126
4.3 - La importancia de las pequeñas y medianas empresas y las principales limitaciones en su desarrollo	128
 CAPÍTULO V. – LA INNOVACIÓN: UN ELEMENTO CLAVE PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMEs	 137
5.1 - El concepto y la clasificación de la innovación	138
5.2 - La innovación y la competitividad de las PYMEs	148
5.2.1 – La competitividad: concepto y clasificación	149
5.2.2 – Alcance, sujeto y objeto de la competitividad	150
5.2.3 – El fenómeno de la competitividad desde punto de vista microeconómico	153
5.2.4 – La ventaja competitiva de las PYMEs y sus fuentes	157
5.2.5 – La innovación: un factor clave para la competitividad de las PYMEs	163
5.3 – El desarrollo y la implementación de los proyectos innovadores de las PYMEs – las fuentes de financiación	167
5.3.1 – Crédito bancario	170
5.3.2 – Fondos de préstamo y de garantía de crédito	172
5.3.3 – Fuentes de financiación no crediticias	174
5.3.4 – Fondos de capital privado	176
5.3.5 – New Connect	178
5.3.6 – Fondos estructurales de la Unión Europea	180
5.4 - El papel del Estado en el fomento de la innovación - el caso de Polonia	184
5.4.1 – Ley sobre los principios de financiación de la ciencia	186
5.4.2 – La Ley sobre el Fondo de Capital Nacional	187
5.4.3 – Ley sobre ciertas formas de apoyo a la actividad innovadora	188
5.4.4 – Bono de Innovación	192
5.4.5 – Otros	193
5.5 - El análisis y la evaluación del estado del sector de las PYMEs en Polonia	195
5.5.1 – El sector de las pequeñas y medianas empresas - características principales	196
5.5.1.1 – Número de pequeñas y medianas empresas	198
5.5.1.2 – La estructura sectorial de las PYMEs	204

5.5.1.3 – Las pequeñas y medianas empresas y el PIB	205
5.5.1.4 – Las PYMEs y el mercado laboral	208
5.5.2 – El grado de innovación del sector de las PYMEs polacas	209
5.5.2.1 La actividad innovadora de las empresas – características generales	211
5.5.2.2 La dotación de la actividad innovadora	214
5.5.2.3 La I+D y la cooperación en el ámbito de la innovación	215
5.5.2.4 Las principales barreras a la innovación	218
 CAPÍTULO VI. – LOS FONDOS ESTRUCTURALES COMO LA FUENTE DEL DESARROLLO DE LAS PYMEs EN POLONIA (UN ENFOQUE ESPECIAL EN LA ACTIVIDAD 4.4 DEL PROGRAMA OPERATIVO ECONOMÍA INNOVADORA)	 223
6.1 – La política comunitaria hacia las PYMEs – perspectiva histórica	224
6.2 – Programa Operativo Economía Innovadora (PO - EI)	234
6.2.1 – Los objetivos y las prioridades principales del programa PO - EI	234
6.2.2 – El nivel y la estructura de la asignación de los recursos financieros	239
6.2.3 – El sistema de implementación del PO - EI	241
6.2.4 – La Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora como fuente de mejora de la innovación de las PYMEs	243
6.3 – Análisis de la influencia de la Actividad 4.4 del PO – EI sobre el desarrollo de las PYMEs	245
6.3.1 Perfil de las entidades económicas beneficiarias	248
6.3.2 La actividad I+D	255
6.3.3 El desempeño innovador de las empresas	263
6.3.4 La tasa de empleabilidad	273
6.3.5 Indicadores financieros	276
6.3.6 Otros	280
 CONCLUSIONES	 284
CONCLUSIONS	294
 BIBLIOGRAFÍA	 303
ANEXOS	325
I. Guión de las entrevistas en profundidad	326
II. Ficha técnica de las entrevistas en profundidad	329

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AECT	Agrupación europea de cooperación territorial
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AUE	Acta Única Europea
APDE	Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial
BC-NET	Red de Cooperación Empresarial
BEI	Banco Europeo de Inversiones
BRE	Centro de Cooperación Empresarial
B2B	Business to Business
CE	Comunidad Europea
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIP	Competitiveness and Innovation Framework Programme
CIS	Community Innovation Survey
DG	Dirección General
ECU	Unidad Monetaria Europea
EEN	Enterprise Europe Network
EUROREG	Centro de Estudios Europeos Regionales y Locales de la Universidad de Varsovia
EXIS	Enfoque Exploratorio de Indicadores de Innovación
FEADER	Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural
FEDER	Fondo Europeo de Desarrollo Regional
FEOGA	Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola
FEI	Fondo Europeo de Inversiones
FEP	Fondo Europeo de la Pesca
FSE	Fondo Social Europeo
GUS	Oficina Central de Estadística de Polonia
I+D	Innovación y Desarrollo
IFOP	Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
ISPA	Instrumento estructural de preadhesión

IUS	Ranking de Innovación Europeo
KSI	Red Nacional de Innovación
KSU	Sistema Nacional de Servicios
MCA	Marco comunitario de apoyo
MENR	Marco Estratégico
MFP	Marco Financiero Plurianual
NCBR	Centro Nacional de Investigación y Desarrollo
NESTA	Fundación Nacional para la Ciencia, la Tecnología y las Artes
NUTS	Nomenclatura Estadística de Unidades Territoriales
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OEMC	Directrices estratégicas en materia de cohesión
PAC	Política Agrícola Común
PO	Programa Operativo
PO – EI	Programa Operativo Economía Innovadora
POR	Programa Operativo Regional
PYMEs	Pequeñas y medianas empresas
SAPARD	Instrumento agrícola de preadhesión
SBA	Small Business Act
STI	Ciencia, Tecnología e Innovación
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación

TABLAS, GRÁFICOS Y ESQUEMAS

Tabla 1	Entrevistas en profundidad (en función del carácter de la entidad objetivo)
Tabla 2	Distribución de los fondos estructurales en el periodo 1989-1993 (en millones de ECUS - precios corrientes)
Tabla 3	Reforma de los Fondos estructurales en la perspectiva financiera 1988-1992
Tabla 4	Distribución de los fondos estructurales en el periodo 1994-1999 (en millones de ECUS – a precios de 1994)
Tabla 5	Las asignaciones en el periodo 1995-1999 de la UE ampliada (en millones de ECU, precios de 1995)
Tabla 6	Las asignaciones de la perspectiva financiera 2000-2006 de la UE ampliada (en millones de ECU, precios de 1999)
Tabla 7	Las Iniciativas comunitarias en los periodos 1994-1999 y 2000-2006
Tabla 8	Las perspectivas financieras 2007-2013 de la Unión Europea
Tabla 9	El cambio en la estructura de la Política de cohesión
Tabla 10	Evolución del número de empresas en Polonia en el periodo 2008-2012 (en miles)
Tabla 11	La división territorial de las pequeñas y medianas empresas en Polonia en el año 2012 (en miles)
Tabla 12	La contribución al PIB en Polonia en el periodo 2008-2012
Tabla 13	Porcentaje del total de las empresas innovadoras de acuerdo con la modalidad de la innovación implementada para el periodo 2010-2012
Tabla 14	Porcentaje del total de las empresas innovadoras polacas de acuerdo con el tamaño de las empresas para el periodo 2010-2012
Tabla 15	Porcentaje de empresas que realizaron actividades internas de I+D (en productos y procesos) sobre el número total de empresas innovadoras polacas según sector, y gasto medio por cada empresa (en miles de euros), en 2012

Tabla 16	Porcentaje de empresas que realizaron actividades externas de I+D (en productos y procesos) sobre el número total de empresas innovadoras polacas según sector, y gasto medio por cada empresa (en miles de euros), en 2012
Tabla 17	Porcentaje de empresas y factores que reconocen como importantes para el desempeño de las actividades innovadoras, así como la importancia del problema sugerido para el conjunto de los países encuestados
Tabla 18	Los Ejes prioritarios del Programa Operativo Economía Innovadora
Tabla 19	El sistema de implementación del Programa Operativo Economía Innovadora
Tabla 20	Tamaño de las entidades económicas beneficiarias de la ayuda proporcionada
Tabla 21	Porcentaje de las entidades económicas jóvenes y las startup
Tabla 22	Personalidad jurídica de los beneficiarios
Tabla 23	Ubicación territorial de las empresas de acuerdo con la división administrativa de la República de Polonia
Tabla 24	Sectores económicos en los que funcionan las entidades económicas beneficiarias (de acuerdo con la Clasificación Polaca de Actividades)
Tabla 25	La actividad en I+D desarrollada (n=176)
Tabla 26	Tipología de las entidades externas de las que las empresas beneficiarias (n=78) adquirieron los resultados de la actividad I+D (pregunta de elección múltiple)
Tabla 27	Tasa de empleabilidad de los laboratorios o los departamentos I+D (n=118)
Tabla 28	Promedio de diseños industriales, modelos de utilidad, solicitudes de patentes, así como patentes (por cada empresa) en los siguientes años y en referencia al año de la finalización del proyecto (z) (n=182)
Tabla 29	Innovaciones de producto (n=182)
Tabla 30	Innovaciones en procesos (n=182)
Tabla 31	Innovaciones organizativas (n=182)
Tabla 32	Innovaciones de mercadotecnia (n=182)
Tabla 33	La cooperación en el ámbito de la innovación

Tabla 34	Tasa de empleabilidad de acuerdo con el año de finalización del proyecto (n=182)
Tabla 35	Tasa de empleabilidad calculada en puestos de trabajo (n=182)
Tabla 36	Tasa de empleabilidad de acuerdo con los contratos firmados (n=182)
Tabla 37	Tasa de empleabilidad de las mujeres en relación con los resultados generales (n=182)
Tabla 38	Indicadores financieros – los ingresos (n=182)
Tabla 39	Participación de las partidas indicadas en los ingresos totales de las entidades beneficiarias (n=182)
Tabla 40	Relación entre costes e ingresos (n=182)
Gráfico 1	Número de empresas por países miembros de la Unión Europea en el año 2011 (en miles)
Gráfico 2	La división de las pequeñas y medianas empresas polacas de acuerdo con el área de su actividad en el año 2012
Gráfico 3	Porcentaje del total de las empresas innovadoras por países miembros de la Unión Europea. Periodo 2010-2012
Gráfico 4	Número de encuestas realizadas y su relación porcentual con la totalidad de los beneficiarios de la Actividad 4.4
Gráfico 5	Periodo de actividad de las entidades económicas beneficiarias
Gráfico 6	Localización de las empresas beneficiarias de acuerdo con el tamaño y el tipo de la localidad
Gráfico 7	Gastos cualificados (en zloty)
Gráfico 8	Cuantía de la subvención (en zloty)
Gráfico 9	Existencia del departamento I+D (n=136)
Gráfico 10	Actividad en I+D interna (n=118)
Gráfico 11	Rendimiento del departamento/laboratorio de I+D establecido durante la implementación del proyecto subvencionado (n=72)
Gráfico 12	Escala de implementación en el proceso de fabricación de los proyectos de productos desarrollados (n=45)
Gráfico 13	La estructura del gasto: actividad innovadora (n=182)
Gráfico 14	Cambios debidos a la implementación del proyecto subvencionado
Gráfico 15	Percepción de la influencia de la dotación recibida sobre la situación económica de las entidades económicas beneficiarias

- Esquema 1** Los criterios cuantitativos usados para denominar a las PYMEs
- Esquema 2** Los criterios cualitativos usados para denominar a las PYMEs
- Esquema 3** Los factores que influyen sobre el desarrollo de las PYMEs

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN: CUESTIONES PRELIMINARES

1.1 Introducción y justificaciones

Los cambios que han ocurrido en Polonia a lo largo del proceso de integración hacen que sea necesario adquirir y profundizar los conocimientos teóricos y prácticos no solamente sobre la integración europea, sino también acerca de todo lo relacionado con la Unión Europea en sí.

Durante varios años el país miembro mencionado ha estado utilizando diferentes formas de subvenciones unilaterales (a través de los programas de pre-adhesión) para ya, a partir del 1 de mayo de 2004, poder solicitar y beneficiarse directamente de los Fondos estructurales de la UE. Es decir, fondos de una elevada cuantía y dirigidos principalmente a los nuevos países miembros, que tienen como objetivo apoyar al desarrollo económico, social y territorial de dichos Estados. Asimismo, en el caso de Polonia, es importante destacar que los recursos obtenidos en el marco de la actual perspectiva financiera son los más altos en el contexto del conjunto de la comunidad, por lo que se trata de una cuantía muy importante para este país.

Por otro lado, las pequeñas y medianas empresas juegan un papel clave en el desarrollo de las economías de los Estados miembros. Siendo una fuente de aportación al crecimiento económico, aprovechan los factores locales de producción permitiendo la nivelación de los desequilibrios presentes en el mercado laboral, entre otros. Aún así, siguen siendo muchas las barreras de desarrollo a las que tienen que hacer frente. Por eso, tampoco debemos olvidar que las ayudas dirigidas a las PYMEs tienen una importancia particular dado el hecho de que, de la eficiencia de las entidades económicas, especialmente las pequeñas y medianas empresas, depende la fuerza y la productividad del conjunto de la economía nacional.

Igualmente, y a pesar de que la innovación de las entidades económicas (vinculada a la heterogeneidad de los factores que influyen sobre ella) plantea ciertas dudas a la hora de proceder a su análisis y evaluación, las soluciones y las técnicas de este carácter se consideran como los principales determinantes de la competitividad de las empresas en el mercado, originando además el aumento de su productividad. También, los procesos de globalización y la consecución de ventajas competitivas por su parte, hacen que la cuestión de cofinanciación del desarrollo de las PYMEs mediante los fondos europeos,

y su influencia sobre el fomento y la innovación de este sector, cobren aún más importancia.

Parece obvio que la percepción de los factores de mejora de la condición económica de las pequeñas y medianas empresas no puede limitarse a la aplicación de los fondos de cohesión, condicionada además por la utilización de las demás vías de financiación. Sin embargo, su implementación puede ser uno de los elementos de su desarrollo. Así, facilitando el aumento de ejecución de medidas y soluciones innovadoras por su parte, permite a las PYMEs demarcar también los ámbitos de actividad económica en los que puedan ser competitivas, lo que demuestra una vez más que el tema elegido es de gran actualidad y relevancia.

Esta creciente percepción del sector de las pequeñas y medianas empresas como fuente de innovación para el conjunto de la economía, la influencia del proceso de absorción de los fondos estructurales sobre el desarrollo de las PYMEs y el incremento de su innovación, dieron lugar a una serie de estudios precedentes. No obstante, su gran mayoría fueron realizados desde punto de vista de las agencias gubernamentales.

Asimismo, la literatura del tema ofrecida y su cierta obsolescencia, así como la clara falta de estudios empíricos de carácter académico que analicen el fenómeno subrayado, empujan a profundizar en este tema con el objetivo de ofrecer mayor riqueza y comprensión del contexto descrito.

Por último, la carencia de investigaciones enfocadas en el caso de Polonia (un nuevo Estado miembro y el principal receptor actual de los Fondos comunitarios) y la brecha existente al respecto en la literatura española, hacen que esta tesis tenga también el fin de cubrir este vacío relativo a los estudios, dentro del campo mencionado, referentes al país indicado.

1.2 Objetivos generales y específicos

El objetivo general del trabajo presentado es demostrar y analizar la relación entre la absorción de los fondos europeos ofrecidos en el marco de la Actividad 4.4 del

Programa Operativo Economía Innovadora, y el desarrollo del sector de las pequeñas y medianas empresas en el contexto de Polonia.

Igualmente, se establecen los siguientes objetivos específicos:

- señalar la importancia de la Política de Cohesión y su lugar entre las políticas constitucionales de la Unión Europea
- analizar las posibilidades de acceso de las PYMEs a las fuentes de financiación externas con el objetivo de desarrollar e implementar los proyectos de carácter innovador
- evaluar la influencia de la absorción de los recursos de la Actividad 4.4 del PO – EI sobre la actividad de las PYMEs en el contexto de la innovación y su desarrollo
- denominar las limitaciones relativas al aprovechamiento de los fondos europeos mencionados para financiar los proyectos innovadores de las pequeñas y medianas empresas
- demostrar la relación entre la implementación de los fondos comunitarios y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas

1.3 Hipótesis de investigación

El desarrollo de la tesis doctoral presentada permitirá verificar la hipótesis principal: la absorción de los fondos estructurales influye sobre las pequeñas y medianas empresas, mejorando su posicionamiento en el mercado frente a sus competidores.

Además, se formulan también las hipótesis secundarias:

- los fondos europeos pueden ser considerados como un factor de desarrollo de la actividad innovadora de las pequeñas y medianas empresas
- la realización de los proyectos innovadores mencionados facilitó la implementación de las soluciones beneficiosas para el medio ambiente, así como el desarrollo de la actividad I+D de la empresa en cuestión

- la implementación de los recursos comunitarios por parte de las PYMEs analizadas permitió aumentar no solamente el grado de su innovación y competitividad, sino también la tasa de empleabilidad en su marco
- la experiencia obtenida durante su desarrollo incentivó a los receptores de ayudas a seguir el camino de la innovación

1.4 Metodología de investigación

La primera fase de la investigación se caracterizó por un análisis detallado de la literatura del tema (tanto nacional como internacional), al igual que de otras fuentes de información, con el fin de proceder a una revisión del estado de la cuestión, su análisis y correcta selección de las obras de referencia a utilizar.

Las cuestiones y los objetivos planteados también influyeron de forma significativa sobre la formulación del tema y la elección de los métodos de investigación aplicados. Por otro lado, teniendo en cuenta la enorme heterogeneidad de las entidades económicas estudiadas, queriendo comprender mejor sus diferentes aspectos y sensibilidades, sabiendo la insuficiencia de la información contenida en la literatura analizada, así como buscando fomentar la calidad de la investigación procedida y obtener las conclusiones más completas, se ha decidido realizar un diseño metodológico de carácter mixto (triangulación de métodos¹). Es decir, combinando técnicas cualitativas (entrevistas en profundidad) y cuantitativas (el análisis de la encuesta online a los beneficiarios de la Actividad 4.4 PO – EI).

De esta manera, la tesis doctoral ofrecida se caracteriza por un contexto teórico reflejado en el desarrollo de los capítulos II-IV y parcialmente V, así como el de carácter cognitivo que toma su presencia en el marco de los apartados V y VI.

Por otro lado, el grupo de las pequeñas y medianas empresas incluido en el análisis en profundidad se ha limitado a los beneficiarios de la Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora que realizaron un proyecto de inversión de alto potencial innovador. Es decir, entidades económicas ubicadas en Polonia, definidas

¹ N. Denzin, *Sociological Methods: a Source Book*, Chicago 1970

como PYMEs de acuerdo con los criterios de clasificación establecidos en el contexto del programa mencionado.

Igualmente, el marco temporal de la investigación se ha centrado en el periodo 2007-2013. Sin embargo, y con el objetivo de proceder a una evaluación más completa, se ampliaron algunas partes del trabajo presentado. Finalmente, es importante subrayar que la diferenciación de las fechas de publicación de los materiales estadísticos y de evaluación ha limitado, en el caso de algunos de los epígrafes elaborados, la capacidad de análisis de los últimos años del periodo marcado.

1.4.1 Entrevistas en profundidad

Aprovechando la estancia de investigación realizada por el autor en el Centro de Estudios Europeos Regionales y Locales (EUROREG) de la Universidad de Varsovia, fueron realizadas veinte entrevistas en profundidad, incluidos los beneficiarios de la Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora y los diferentes agentes de su entorno empresarial.

Combinando los dieciocho encuentros “cara a cara” con las dos entrevistas realizadas por teléfono, se buscó lograr una cierta representatividad estructural² de acuerdo con el listado de beneficiarios proporcionado (para el día 31 de diciembre de 2014) en el marco del Sistema Nacional de Información SIMIK 2007-2013.

Asimismo, y con el fin de incluir y representar el diverso espectro de entidades beneficiarias, se realizaron: 1 entrevista a microempresario, 2 entrevistas a pequeños empresarios y 12 entrevistas a empresarios medianos. Al mismo tiempo, entre los factores que se tuvieron en cuenta, se encontraron: el estatus de cumplimentación del proyecto para la fecha indicada, así como el puesto y la adecuación de la persona entrevistada en referencia con la iniciativa mencionada.

Tomando en cuenta la compatibilidad de la entidad, así como el puesto y la afinidad de la persona entrevistada con el objeto de estudio, se realizaron también cinco entrevistas

² J. Ibáñez, *Más allá de la sociología: El grupo de discusión: Teoría y crítica*, Madrid 1979

a los agentes del entorno empresarial, clave para los beneficiarios de la ayuda analizada. Entre ellas se encontraron: la Asociación de Empleadores de Mazovia (1), Varsovia, la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial (2), el Ayuntamiento de Varsovia (1) y el Ministerio de Economía de Polonia (1).

En ninguno de los casos expuestos mediante el proceso de selección se tuvo en cuenta la edad o el sexo de la persona entrevistada. Igualmente, la limitación de los recursos y el tiempo a disposición obligó a reducir el espectro de la ubicación territorial de las entidades mencionadas al Voivodato³ de Masovia. No obstante, la selección realizada permitió (en cierta medida) cumplir con el requisito de representatividad estructural del grupo objetivo (en referencia a la región nombrada) para la fecha indicada anteriormente.

De igual forma, y con el objetivo de proporcionar mejor comprensión del diseño muestral de las entrevistas en profundidad, se ofrece la siguiente representación:

Tabla 1. Entrevistas en profundidad (en función del carácter de la entidad objetivo)

	Microempresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Total		Entorno empresarial
Número de entrevistas realizadas	1	2	12	15	+	5
Número de proyectos terminados (31/12/2014)	2	5	19	26		-
Número de proyectos no terminados (31/12/2014)	4	11	13	28		-

Fuente: Elaboración propia.

³ Voivodato es la unidad territorial de más alto nivel del sistema administrativo de la República de Polonia

Tras la realización de las citadas entrevistas se ha cubierto la variedad de discursos y percepciones sobre el objeto de estudio, logrando llegar a un punto donde un encuentro adicional no facilitó la información de carácter significativo. Asimismo, el entrevistador tampoco mantuvo un contacto previo con los respectivos interlocutores, evitando de tal modo los posibles efectos nocivos para los resultados alcanzados.

El carácter semi-estructurado del guión aplicado permitió también su adaptación a los diferentes contextos y situaciones de interacciones encontrados. Igualmente, en su contexto se acotaron tres dimensiones temporales (pasado, presente y futuro), llegando a cubrir el espectro de las cuestiones estrechamente relacionadas con los objetivos de investigación.

Por último, aunque dos de las entrevistas fueron cumplimentadas mediante una llamada telefónica el guión preestablecido no se vio modificado. Los respectivos interlocutores presentaron incluso el mismo grado de atención e interés que el resto de los entrevistados, sin mostrar una resistencia inferior.

1.4.2 Métodos cuantitativos: la encuesta online

Pese a que mediante la idea original se expresó la intención de realizar una encuesta online propia, cuyo público objetivo estuviera formado por los beneficiarios de la Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora localizados en el Voivodato de Masovia, una serie de problemas encontrados impidieron su realización. Las limitaciones relativas a la logística y la accesibilidad a las entidades subrayadas, así como la consideración de los resultados del encuentro con los especialistas del Centro de Estudios Europeos Regionales y Locales (EUROREG) de la Universidad de Varsovia, Profesores Marek Kozak y Karol Olejniczak, empujaron al autor a recurrir a los resultados de la encuesta ejecutada para las instituciones involucradas en la ejecución y gestión del programa operativo mencionado. Es decir, el proyecto “Barómetro de Innovación - evaluación on-going de las Actividades PO – EI destinadas a las empresas” realizado a lo largo del periodo 2011-2015 mediante la utilización de una encuesta online (Computer Assisted Web Interviewing).

La metodología desarrollada en su marco fue programada por la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial, The Gallup Organization Poland, así como CASE-Doradcy. Igualmente, un consorcio de empresas (ARC Rynek i Opinia y Exacto) procedió a la realización de dicha encuesta, mientras que ARC Rynek i Opinia efectuó la elaboración de sus resultados finales. Su conjunto englobó diferentes Actividades del Programa Operativo Economía Innovadora (1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 5.4.1, 6.1, 8.1), incluyendo la Actividad 4.4 “Nuevas inversiones de alto potencial innovador”, siendo además programado a través de los ciclos semestrales y siguiendo un esquema preestablecido.

Los beneficiarios de las diferentes Actividades recibieron dos invitaciones a cumplimentar la encuesta proporcionada. En primer lugar, tras el comienzo del proceso de implementación de proyecto cofinanciado (medición inicial), y en segundo lugar, dos años después de su finalización (medición final). En concordancia, se les proporcionó también las claves de acceso, las instrucciones para su correcta cumplimentación, así como un servicio de asistencia técnica y de asesoramiento. Además, y con el objetivo de maximizar la tasa de respuesta, fueron contactados en varias ocasiones, sea a través de correo electrónico o por teléfono.

Así, en el contexto de la medición inicial se recopilieron 347 encuestas válidas. Mientras tanto, la medición final de la Actividad mencionada contó con 249 proyectos cualificados y 182 encuestas admitidas de siguiente manera:⁴

- 8 proyectos – 4 entrevistas admitidas → I ronda (IV trimestre de 2011)
- 8 proyectos – 1 entrevista admitida → II ronda (II trimestre de 2012)
- 25 proyectos – 11 entrevistas admitidas → III ronda (IV trimestre de 2012)
- 25 proyectos – 17 entrevistas admitidas → IV ronda (II trimestre de 2013)
- 40 proyectos – 28 entrevistas admitidas → V ronda (IV trimestre de 2013)
- 37 proyectos – 26 entrevistas admitidas → VI ronda (II trimestre de 2014)
- 53 proyectos – 38 entrevistas admitidas → VII ronda (IV trimestre de 2014)
- 36 proyectos – 28 entrevistas admitidas → VIII ronda (II trimestre de 2015)
- 17 proyectos – 9 entrevistas admitidas → ronda adicional (II trimestre de 2015)

⁴ Los resultados de “Barómetro de Innovación - evaluación on-going de las Actividades PO – EI destinadas a las empresas”, Actividad 4.4 después de 8 ediciones de medición final 2011-2015, n=182, PARP, Varsovia 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Asimismo, veinte de las encuestas fueron realizadas fuera del plazo.

Sin embargo, y aunque el objetivo principal basado en la recolección de los datos mediante la herramienta descrita parece haber sido obtenido, el estudio realizado presenta una serie de limitaciones:⁵

- no proporciona un análisis en profundidad de los datos facilitados
- no analiza las relaciones entre las medidas adoptadas en el marco del PO – EI y los resultados obtenidos
- no evalúa la idoneidad de los supuestos del dicho programa
- no sugiere las razones del éxito o fracaso de sus diversos instrumentos
- no refleja de forma plena los diferentes aspectos relativos a su eficiencia y eficacia

Igualmente, el número de los cuestionarios admitidos y el anonimato de los encuestados tampoco permitieron a la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial facilitar la especificación exhaustiva de los resultados, solicitada por el autor. En concreto, según el tamaño de las entidades económicas beneficiarias y su ubicación territorial. Aún así, el hecho de que los proyectos implementados por las grandes empresas representaron menos del 20% de las iniciativas cofinanciadas mediante la Actividad 4.4 PO – EI hace que el margen del posible error, referente a la valoración procedida, parece que sea reducido. Sin embargo, la falta de provisión de un desglose de los datos obtenidos según el mencionado criterio de localización obligó a modificar el título de la tesis doctoral presentada, ampliando además el espectro de estudio a todo el área de Polonia.

Finalmente, debido a las reticencias mencionadas tampoco fue posible realizar un examen de los datos proporcionados utilizando los siguientes métodos estadísticos: coeficiente de contingencia de Pearson⁶ y prueba χ^2 de Pearson⁷. No obstante, la

⁵ Załącznik nr 1 do SIWZ, „Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia”, pag. 2, <http://bip.parp.gov.pl/prowadzenie-w-latach-2011-2015-ewaluacji-biezacej-on-going-wybranych-dzialan-poig-skierowanych-do-przedsiębiorców> (09/11/2015)

⁶ Aplicado en el contexto de los datos de carácter cuantitativo, permite verificar la correlación entre dos variables. Asimismo, los valores extremos (iguales al 1 o -1) indican un estado de interdependencia ideal (sea positiva o negativa), mientras que un valor igual a 0 sugiere su total falta.

información recopilada (referente a la estructura, la dinámica y la interdependencia de los diferentes fenómenos) se combinó convenientemente con los datos reunidos mediante las entrevistas en profundidad, dando lugar a una aproximación enriquecedora y de gran transcendencia.

1.5 Plan de trabajo y estructura de la tesis

Para facilitar la comprensión del trabajo realizado y poder tratar a fondo todos los aspectos mencionados, la tesis doctoral presentada se divide en seis capítulos:

Después de este primero, preliminar y metodológico, en el segundo capítulo, *las bases jurídicas de la Política Regional de la Unión Europea*, se procede a una revisión de los principales documentos legales de carácter tanto general como específico implementados a lo largo del proceso de la integración europea. De esta forma, se busca analizar las bases legales de la política comunitaria mencionada, brindando una presentación de su lugar, los principios y los objetivos delimitados en su marco, así como exponer las competencias asignadas y los problemas a resolver, permitiendo de este modo una reflexión acerca de su justificación.

El tercer capítulo, dedicado a la evolución de la política regional de la Unión Europea está centrado en la descripción y el análisis del proceso de su formación, donde se pone un especial énfasis en las reformas incluidas en las distintas etapas de su desarrollo. Igualmente, su desarrollo permite conocer los objetivos y las funciones marcadas, además de realizar un seguimiento de su evolución en el contexto de los presupuestos europeos. Así, complementario con el capítulo anterior, recorre algunos de los aspectos más significativos del proceso subrayado desde una perspectiva histórica y política, reflejando además el estado actual de la cuestión.

El cuarto capítulo, *el sector de las pequeñas y medianas empresas – la caracterización general*, está reservado para explicar la sensibilidad del concepto y la clasificación de

⁷ Facilita la comprobación de las hipótesis establecidas, de modo que la hipótesis nula (H₀) apunta la independencia entre las variables analizadas, mientras que la hipótesis alternativa (H_i) muestra su vinculación. Por otro lado, la aplicación del p-valor resultante permite además valorar la fuerza de la relación mencionada, rechazando la hipótesis nula cuando el p-valor es menor a 0,05.

las PYMEs. Es aquí donde, mediante una amplia revisión previa de literatura, se ofrece una panorámica de los principales indicadores de carácter cuantitativo y cualitativo, dando paso a la revisión de la definición de las pequeñas y medianas empresas en el marco legislativo de la Unión Europea. A continuación, se procede también un análisis de los determinantes externos e internos que influyen sobre el desarrollo y funcionamiento de éstas, optando por la sistematización sugerida por A. Skowronek-Mielczarek. El capítulo finaliza con la profundización en la importancia de las entidades analizadas y las principales limitaciones en su desarrollo. Es decir, un aspecto importante al que también se hace referencia en el contexto de los posteriores apartados de este trabajo.

En el marco del quinto capítulo, se analizan los aspectos más significativos referidos al concepto y la clasificación de la innovación, intentando demostrar la enorme ambigüedad de su definición, así como sus fuentes y diferentes tipos. Asimismo, se contempla su estrecha relación con el fenómeno de competitividad, aplicándola a la realidad de las pequeñas y medianas empresas, así como profundizando en el aspecto de estas últimas. Se abordan también las principales fuentes de financiación de carácter alternativo utilizados por las PYMEs polacas (en el contexto del déficit de capital), al igual que el papel del Estado en el fomento de su innovación. Igualmente, dichos apartados se han visto beneficiados además por un contraste entre la realidad expuesta en la literatura del tema y la visión y percepción social propia de los pequeños y medianos empresarios. Por último, se realiza un análisis y evaluación del estado del sector de las pequeñas y medianas empresas en el caso del país miembro mencionado, dando paso a la valoración del grado de su innovación.

El último capítulo, *los Fondos estructurales como la fuente del desarrollo de las PYMEs en Polonia (un enfoque especial en la Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora)*, describe una perspectiva histórica de la política comunitaria hacia el sector. Asimismo, gracias a su carácter empírico, proporciona un análisis del Programa Operativo Economía Innovadora y su implementación, con un especial enfoque en la Actividad 4.4 y su importancia en relación con el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de la innovación. De igual forma, presenta los principales resultados de esta parte de la investigación, convirtiéndose en la base para

la comprobación de las hipótesis establecidas y dando lugar a una serie de valiosas recomendaciones.

La tesis doctoral finaliza con un apartado relativo a las conclusiones, donde se ofrece una recopilación de los hallazgos y las observaciones más relevantes alcanzados por el autor a lo largo de la investigación procedida.

Igualmente, la parte final del trabajo contiene dos anexos documentales:

- 1) ANEXO I: Guión de las entrevistas en profundidad.
- 2) ANEXO II: Ficha técnica de las entrevistas en profundidad.

Mediante su inclusión se buscó facilitar la comprensión de la tesis presentada, así como ofrecer la información relevante al trabajo de campo realizado. En cuanto a los documentos relativos a la encuesta online, éstos (debido a su tamaño) se adjuntan en el soporte electrónico.

CAPÍTULO II

LAS BASES JURÍDICAS DE LA POLÍTICA REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA

A lo largo de este capítulo se analizarán las bases jurídicas de la Política Regional y de Cohesión, analizando los actos jurídicos generales y específicos más importantes de la Unión Europea, que tratan sobre la política comunitaria mencionada. El objetivo general de esta parte del trabajo es intentar demostrar el lugar, los principios y los objetivos, así como las competencias y los problemas que tenía que resolver la política regional según las disposiciones de los Tratados y los Reglamentos de la UE, permitiendo de este modo reflexionar sobre la justificación de ésta.

2.1 Los Tratados constitutivos y de modificación

2.1.1 Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea

El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea⁸ contiene dos referencias relativas a la política regional. La primera, en el preámbulo en el que sus autores, con el objetivo de estrechar la unión entre los pueblos de Europa, vinculaban la creación de la CE con la mejora económica y social de los Estados miembros, asegurando su desarrollo equilibrado, así como nivelando las diferencias entre sus regiones, con especial hincapié en las regiones más desfavorecidas. La segunda, en el artículo 92 punto 3, que trataba acerca de las ayudas estatales a las regiones con un nivel de vida extremadamente bajo o caracterizadas por una tasa de paro muy elevada.

Además, el artículo 2 de este mismo Tratado definió una serie de objetivos principales a cumplir. Entre ellos, asegurar el desarrollo progresivo y equilibrado del conjunto de los países miembros a través de las distintas actividades de carácter económico, fomentar el crecimiento estable a la par de sostenible, así como mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. Todo eso mediante las medidas descritas en los artículos 3 y 4 de este mismo Tratado. Es decir, la creación de un mercado común, el establecimiento de las distintas políticas comunitarias y otras acciones de carácter común, la mayor vinculación de las políticas económicas de los países miembros, así como la fundación del Fondo Social Europeo⁹ y el Banco Europeo de Inversiones¹⁰.

⁸ Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea firmado el 25 de marzo de 1957

⁹ En el marco del AUE se le ha dedicado los artículos 123-128 (el Título III, Capítulo 2) en los que están descritas sus funciones y objetivos, los procedimientos de gestión, así como sus distintos tipos de

El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea no solamente no incluyó en su marco a la política regional, sino que tampoco subrayó de forma explícita la existencia de las diferencias regionales entre los Estados miembros. Éstas, aunque no eran muy elevadas, siguieron bajo el paraguas de las políticas de carácter nacional. Por otro lado, la confianza en el mercado común y su poder sobre la corrección de las disparidades mencionadas hizo que el documento analizado, en su gran parte, tratase acerca de los aspectos económicos de la integración. En consecuencia, todo eso llevó a que las actuaciones de carácter regional no desempeñaran un papel muy activo en la realidad europea.

2.1.2 Acta Única Europea

El Acta Única Europea¹¹ introdujo ciertos cambios en comparación con el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea. En el ámbito de la política regional, ésta recibe el estatus de una política comunitaria y se le dedica un título aparte en el marco del Tratado. Además, se introduce el concepto de “cohesión económica y social”, relacionado estrechamente con el cumplimiento de los objetivos de la CE marcados en el artículo 2 del Tratado.¹²

A través del artículo 130 A la Comunidad Europea buscaba nivelar las diferencias en el desarrollo de las regiones de los Estados miembros, así como reforzar su cohesión económica y social interna. Mientras tanto, el artículo 130 B vincula la aplicación de las políticas económicas nacionales, así como las distintas acciones tomadas en el marco de las políticas comunitarias y el mercado común con la ejecución de los objetivos estipulados en los artículos 130 A y el 130 C. Además, denomina a los distintos Fondos estructurales y el Banco Europeo de Inversiones como los principales instrumentos para conseguir este fin.

intervención. Es importante subrayar que las disposiciones del Tratado acerca del Fondo Social Europeo no han cambiado significativamente a lo largo de todos estos años.

¹⁰ Su composición, objetivos y funciones fueron definidos en los artículos 129-130 de Tratado (el Título IV). Al igual que en el caso de FSE, las disposiciones del Tratado relativas al Banco Europeo de Inversiones tampoco sufrieron grandes cambios.

¹¹ Acta Única Europea Diario Oficial nº L 169 de 29 junio 1987

¹² F. Díaz Moreno, *Manual de derecho de la Unión Europea*, Madrid 1996, pag. 586

Mientras que en el artículo 130 C fueron descritas las funciones y/o los objetivos del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, integrándolo de este modo en los Tratados, el artículo 130 D establecía un procedimiento nuevo de introducción de modificaciones en el ámbito de los Fondos Estructurales.

Desde entonces, era la Comisión Europea la que presentaba al Consejo un proyecto de reformas necesarias relativas a la configuración y el funcionamiento de los distintos Fondos (es decir, el FEOGA, el FSE y el FEDER). El objetivo de esta acción era no solamente precisar sus funciones, sino también coordinarlos mejor entre sí y con el resto de los instrumentos financieros de la Comunidad Europea. La implementación de las reformas propuestas estaba vinculada a la aprobación unánime del Consejo, precedida de consultas con el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social.

Por último, el artículo 130 E establecía el procedimiento de toma de decisiones de aplicación referentes a los mencionados Fondos estructurales.

Como hemos visto, las reformas implantadas por el Acta Única Europea fueron de gran importancia para la configuración de la política regional europea. Primero, la política analizada ha sido introducida en el canon de las políticas comunitarias, recibiendo además un capítulo aparte en el marco del Tratado. Segundo, la cohesión socioeconómica comenzó a ser uno de los objetivos principales de la Comunidad Europea, y por último, se ha subrayado su papel en el proceso de nivelación de los efectos negativos y la falta de equidad del funcionamiento del Mercado común sobre las regiones europeas y su desarrollo.

2.1.3 Tratado de la Unión Europea

Una vez analizamos el Tratado de la Unión Europea¹³ nos damos cuenta de que éste relacionaba de forma mucho más estrecha la cohesión socioeconómica de la UE con el proceso de la integración europea y el siguiente paso en su desarrollo. Es decir, la puesta en marcha de la Unión Económica y Monetaria.

¹³ Tratado de la Unión Europea Diario Oficial n° C 191 de 29 julio 1992

El nuevo Tratado enumera en su artículo B una serie de objetivos prioritarios de la Unión Europea, incluyendo entre ellos la mejora socioeconómica equilibrada del conjunto de los países miembros. Asimismo, su consecución se tiene que llevar a cabo, entre otros, mediante el fortalecimiento de la cohesión económica y social mencionada.

También los artículos 2 y el 3 del Tratado de Comunidad Europea, modificados por el Tratado de Maastricht, introducen la cohesión económica y social y su fortalecimiento como una de las misiones y una de las acciones principales a ser implementadas por la CE.

Por otro lado, los artículos 130 A – 130 E fueron recogidos en un nuevo Título XIV “Cohesión económica y social”¹⁴. Los cambios más importantes en su marco fueron:

- el artículo 130 B punto 2 → introduce una obligación de elaborar un informe trienal por parte de la Comisión Europea que se presentará posteriormente al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. En el documento mencionado se analizarán los logros en el proceso de cumplimiento de la cohesión económica y social, así como el papel y la contribución que han jugado los distintos medios en este proceso.
- el artículo 130 B punto 3 → establece que ante la necesidad de implementar las acciones específicas en el contexto de los Fondos estructurales, el Consejo, una vez haya recibido la propuesta por parte de la Comisión y la haya consultado con el Parlamento Europeo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones, podrá tomar la decisión por unanimidad.
- el artículo 130 D punto 1 → incorpora una reforma unánime de los Fondos diciendo “(...) *el Consejo, por unanimidad, a propuesta de la Comisión, previo dictamen conforme del Parlamento Europeo y tras consultar al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones, determinará las funciones, los objetivos prioritarios y la organización de los Fondos con finalidad estructural, lo que podrá suponer la agrupación de los Fondos. El Consejo, mediante el mismo procedimiento, determinará asimismo las normas generales aplicables a*

¹⁴ El Tratado de Maastricht crea un sistema de pilares incorporando a la Comunidad Europea como uno de ellos. Debido a esta situación algunos de los artículos, entre ellos los 130 A – 130E, fueron duplicados en el marco de los dos Tratados, al igual que los Protocolos 1 -16.

*los Fondos, así como las disposiciones necesarias para garantizar su eficacia y la coordinación de los Fondos entre sí y con los demás instrumentos financieros existentes”.*¹⁵

- el artículo 130 D punto 2 → introduce el establecimiento del Fondo de Cohesión. El nuevo Fondo financiará los proyectos en el ámbito del medio ambiente y las redes transeuropeas de infraestructuras del transporte de los países.
- el artículo 130 E punto 1 → establece que las decisiones de aplicación acerca del FEDER serán propuestas por la Comisión Europea y aprobadas por el Consejo por mayoría cualificada, con arreglo al procedimiento descrito en el artículo 189 C, siempre y cuando se haya procedido a una consulta previa al Comité Económico y Social, así como al Comité de las Regiones.

Asimismo, el Tratado introduce el principio de subsidiariedad. Es decir, un nuevo principio que amplía el abanico de los principios estructurales de carácter comunitario, siendo a la vez uno de los más importantes en el marco de la Unión Europea.¹⁶

Se establece también, con base en los artículos 198 A – 198 C, el Comité de las Regiones. Este nuevo órgano comunitario, compuesto por los representantes de los organismos regionales y locales, adquirió el carácter consultivo respecto a las instituciones de la Unión Europea, además de facilitar el diálogo entre éstos y las entidades nacionales, regionales y locales.

Por último, la autonomía de actuación de la Comisión Europea ha sido ampliada. El ejecutivo comunitario no solamente recibió la posibilidad de implementar sus iniciativas propias, sino también de participar en el proceso de la negociación de los Marcos comunitarios de apoyo, cambios que marcaron significativamente su papel en el ámbito de la Política regional de la Unión Europea.

¹⁵ Tratado de la Unión Europea *op. cit.*

¹⁶ Para más información consulte:
http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/lisbon_treaty/ai0017_es.htm
17.01.2014

El Tratado de Ámsterdam¹⁷ es el siguiente Tratado de revisión. Aprobado con el objetivo de adaptar la Unión Europea a la realidad y el desarrollo del proceso de la integración europea, reafirmó los objetivos y las acciones relativas a la Política regional recogidos en los Tratados anteriores, además de introducir una serie de modificaciones de los mismos. La primera, relativa a la numeración de los artículos y títulos respectivos. Desde su aprobación:

- el artículo B TUE pasa a ser el nuevo artículo 2 TUE
- los artículos 130 A -130 E TCE reciben una nueva enumeración, es decir 158-162 TCE, de modo que el Título XIV se convierte en el nuevo Título XVII
- los artículos 198 A – 198 C TCE pasan a ser los nuevos artículos 263 – 265 TCE

Igualmente, algunos de los artículos directamente relacionados con la política comunitaria analizada también sufren modificaciones:

- el artículo 130 A punto 2 → establece que se buscará reducir las disparidades en el nivel de desarrollo, así como el retraso no solamente de las regiones mas desfavorecidas, sino también las islas con las mismas características, incluidas las zonas rurales.
- el artículo 130 E punto 1 → instituye que las decisiones de aplicación acerca del FEDER serán propuestas por la Comisión Europea y aprobadas por el Consejo, con arreglo al procedimiento descrito en el artículo 189 B, incluyendo una consulta previa al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones.
- el artículo 198 A – 198 C → las modificaciones implementadas en estos artículos otorgan mayor independencia al Comité de las Regiones, reformando también sus competencias.

¹⁷ Tratado de Ámsterdam por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea, los Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos Diario Oficial n° C 340 de 10 de noviembre de 1997

2.1.4 Tratado de Lisboa

El Tratado de Lisboa¹⁸, compuesto por el Tratado de la Unión Europea y el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, introduce una serie de reformas sustanciales en el ámbito de la Unión Europea con el fin de modernizarla, además de adaptarla a las necesidades y retos del mundo contemporáneo.

La Política de cohesión también experimenta una serie de cambios importantes en el ámbito de su configuración, introduciendo la cohesión territorial entre los objetivos principales de la UE (el artículo 3.3 TUE). Ésta, estrechamente vinculada a la cohesión económica y social, no solamente la refuerza, sino que también se aplica a todas las acciones de la Unión Europea, incluyendo a las otras políticas comunitarias.¹⁹

El artículo 4.2 TUE enfatiza en el respeto a la identidad nacional de los países miembros, incluyendo en su marco a la autonomía local y regional. Además, el artículo 5.3 TUE, el Protocolo nº1 sobre el cometido de los Parlamentos nacionales en la Unión Europea, así como el Protocolo nº2 sobre la aplicación de los principios de subsidiariedad y proporcionalidad, exponen las nuevas disposiciones acerca del principio de subsidiariedad.

Por otro lado, se reconoce la cohesión económica, social y territorial como la competencia compartida entre la Unión Europea y los países miembros (artículo 4.2.c) TFUE), mientras que el abanico de las regiones cubiertas por la actuación de la política analizada también se amplía (artículo 174, párrafo 3 TFUE). Asimismo, los antiguos artículos 158-162 TCE pasan a ser los artículos 174-178 TFUE, de modo que se ven recogidos en el nuevo Título XVIII “Cohesión económica, social y territorial”.

En cuanto a las instituciones comunitarias, se refuerza el papel del Parlamento Europeo en el proceso de toma de decisiones relativas a los Fondos con finalidad estructural

¹⁸ Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, firmado en Lisboa el 13 de diciembre de 2007 Diario Oficial nº C 306 de 17 diciembre 2007

¹⁹ J. M. Cortés Martín, *El Tratado de Lisboa y las regiones*, <http://www.revistaestudiosregionales.com/pdfs/pdf1116.pdf> (19.01.2014)

(artículo 177, párrafo 1 TFUE). Igualmente, se introducen varios cambios en relación al Comité de las Regiones que refuerzan su papel en el sistema de la Unión Europea.

A partir de ahora será el Consejo, a propuesta de la Comisión, el que decidirá por unanimidad acerca de su composición (artículo 305, párrafo 2 TFUE). Además, con el objetivo de igualar la duración de los mandatos de sus funcionarios en relación a los del resto de las instituciones de la Unión Europea, se aumenta la duración de éstos tanto en el caso de los miembros (artículo 305, párrafo 3 TFUE) como del Presidente y de la Mesa (artículo 306, párrafo 1 TFUE). De cuatro a cinco años, y de dos a dos años y medio, respectivamente.

Por otro lado, el Comité podrá ser consultado no solamente por el Consejo y/o la Comisión, sino también por el Parlamento Europeo (artículo 307, párrafo 1 TFUE), mientras que el abanico de las materias en las que podrá emitir su opinión se amplía a la energía (artículo 194.2, párrafo 1 TFUE) y el medio ambiente (artículo 192.1/ 192.2, párrafo 1/ 192.3, párrafo 1 TFUE).

Por último, el Comité de las Regiones recibe también, en el marco de sus competencias, el poder de interponer los recursos ante el Tribunal de la Justicia de la Unión Europea (Protocolo nº2 sobre la aplicación de los principios de subsidiariedad y proporcionalidad).

Como vimos, los cambios introducidos por el Tratado de Lisboa en el ámbito de la Política de cohesión han sido fundamentales. Gracias a la implementación de una serie de medidas amplias y a la vez profundas, su papel en el sistema comunitario se ha visto reforzado, permitiendo además que la política analizada se ajuste mejor a las nuevas realidades y necesidades de la Unión Europea del siglo XXI.

2.2 Reglamento (CE) No 1083/2006 del Consejo de 11 de junio de 2006 por el que se establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión y se deroga el Reglamento (CE) No 1260/1999

El Reglamento (CE) No 1083/2006 del Consejo de 11 de junio de 2006 por el que se

establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión y se deroga el Reglamento (CE) No 1260/1999²⁰, no solamente crea un marco de funcionamiento de los Fondos en el periodo 2007-2013, sino que a la vez es vinculante en el contexto de los programas ejecutados en el periodo anterior²¹.

El documento analizado contiene las normas sobre el ámbito de aplicación de las ayudas y las definiciones de los distintos conceptos básicos²² (Capítulo I), los objetivos y las misiones (Capítulo II), los criterios geográficos de subvencionabilidad en el ámbito de la Política de cohesión (Capítulo III), los principios aplicables a las ayudas (Capítulo IV), así como las fuentes de financiación y los criterios de su asignación (Capítulo V). Asimismo, recoge las demás disposiciones relativas al enfoque estratégico de la cohesión (Título II), la programación (Título III), la eficacia (Título IV), la contribución financiera de los Fondos (Título V), la gestión, el seguimiento y el control (Título VI), así como a la gestión financiera (Título VII) de las actividades implementadas en su ámbito.

Como podemos ver, la amplitud temática del Reglamento (CE) No 1083/2006 es muy elevada. Además, en el periodo 2007-2013 la actuación de los Fondos europeos²³ estará centrada en tres objetivos nuevos: la convergencia, la competitividad regional, así como el empleo y la cooperación territorial europea. Este cambio sustancial en el ámbito de la Política de Cohesión se debe sobre todo a la adecuación de sus objetivos al nuevo contexto en el que se encuentra inmersa la Unión Europea, así como a la vinculación de sus prioridades a Lisboa y Gotemburgo.

²⁰ Reglamento (CE) nº 1083/2006 del Consejo, de 11 de Julio de 2006 por el que se establecen disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión y se deroga el Reglamento (CE) nº 1260/1999. Diario Oficial nº L 210, de 31/07/2006

²¹ El artículo 105 punto 1 del Reglamento (CE) No 1083/2006

²² Los términos definidos fueron: el Programa Operativo, el eje prioritario, la operación, el beneficiario, el gasto público, el organismo intermedio y la irregularidad. Es importante señalar que, a diferencia del Reglamento anterior, el listado de los conceptos básicos se ve mucho más reducido.

²³ El Fondo Europeo de Desarrollo Regional, el Fondo Social Europeo y el Fondo de Cohesión.

En virtud del artículo 106, el Consejo habría de revisar el presente Reglamento antes del 31 de diciembre de 2013. El objetivo de llevar a cabo dicho examen, en conformidad con el procedimiento descrito en el artículo 161 del Tratado, es introducir, en el caso necesario, las modificaciones en su contenido con el fin de ajustarlo mejor a las nuevas realidades y cambios en el ámbito económico y social de la Unión Europea, así como de asegurar la efectividad de la política comunitaria analizada.

Asimismo, de acuerdo con el artículo 108, el Reglamento (CE) No 1083/2006 entró en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la UE. Cabe mencionar, que las disposiciones enmarcadas en los artículos 1-16, 25-28, 32-40, 47-49, 52-54, 56, 58-62, 69 -74, 103-105 y 108 fueron aplicadas solamente para los programas del periodo 2007-2013 y entraron en funcionamiento de forma directa, mientras que el resto de las disposiciones del dicho documento entraron en vigor a partir del 1 de enero de 2007.

Por otro lado, el Reglamento (CE) No 1083/2006 se desarrolla mediante una serie de reglamentos de aplicación relativos a las disposiciones específicas de los distintos instrumentos de la Política de cohesión, que además lo precisan. Es decir:

- Reglamento (CE) No 1080/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de julio de 2006 relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional y por el que se deroga el Reglamento (CE) No 1783/1999²⁴
- Reglamento (CE) No 1081/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de julio de 2006 relativo al Fondo Social Europeo y por el que se deroga el Reglamento (CE) No 1784/1999²⁵
- Reglamento (CE) No 1082/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de

²⁴ Reglamento (CE) n° 1080/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de Julio de 2006, relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional y por el que se deroga el Reglamento (CE) n° 1783/1999. Diario Oficial n° L 210, de 31/07/2006.

²⁵ Reglamento (CE) n° 1081/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de Julio de 2006, relativo al Fondo Social Europeo y por el que se deroga el Reglamento (CE) n° 1784/1999. Diario Oficial n° L 210 de 31/07/2006.

julio de 2006 sobre la Agrupación europea de cooperación territorial (AECT)²⁶

- Reglamento (CE) No 1084/2006 del Consejo de 11 de julio de 2006 por el que se crea el Fondo de Cohesión y se deroga el Reglamento (CE) No 1164/94²⁷
- Reglamento (CE) No 1828/2006 de la Comisión de 8 de diciembre de 2006 por el que se fijan normas de desarrollo para el Reglamento (CE) No 1083/2006 del Consejo, por el que se establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión, y el Reglamento (CE) No 1080/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional²⁸

La implementación de los Reglamentos mencionados conllevó no solamente la simplificación del sistema de regulación, de aplicación y de apoyo financiero de los Fondos, sino que también fomentó el papel de los Estados miembros en el marco de la Política de cohesión. Además, ésta ha sido vinculada de forma más estrecha a los objetivos generales de la Unión Europea, enfatizando su importancia en el proceso de la integración europea.

2.3 Decisión del Consejo de 6 de octubre de 2006 relativa a las directrices estratégicas comunitarias en materia de cohesión

La institución de las directrices estratégicas en materia de cohesión (OEMC) tiene como objetivo crear un único marco orientativo para las intervenciones de los Fondos estructurales y el Fondo de Cohesión, considerando asimismo las acciones implementadas en el ámbito del resto de las políticas de la Unión Europea.

Su elaboración conlleva la participación activa por parte de los Estados miembros,

²⁶ Reglamento (CE) n° 1082/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de julio de 2006, sobre la Agrupación europea de cooperación territorial (AECT). Diario Oficial n° L 210 de 31/07/2006

²⁷ Reglamento (CE) n° 1084/2006 del Consejo, de 11 de julio de 2006, por el que se crea el Fondo de Cohesión y se deroga el Reglamento (CE) n° 1164/94 Diario Oficial L 210 de 31.7.2006

²⁸ Reglamento (CE) n° 1828/2006 de la Comisión, de 8 de diciembre de 2006, por el que se fijan normas de desarrollo para el Reglamento (CE) n° 1083/2006 del Consejo, por el que se establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión, y el Reglamento (CE) 1080/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional. Diario Oficial n° L 371 de 27/12/2006.

mientras que es la Comisión Europea la que presenta el proyecto final de las directrices estratégicas en materia de cohesión (artículo 26 del Reglamento 1083/2006). Una vez elaboradas, las OEMC se aprueban en virtud del procedimiento descrito en el artículo 161 TCE, para ser después publicadas en el Diario Oficial de la Unión Europea²⁹.

A través de las directrices estratégicas³⁰ en materia de cohesión se busca fomentar el contenido estratégico de la política regional comunitaria, vinculándola de forma más estrecha a la Estrategia renovada de Lisboa. De esta forma, en el periodo 2007-2013, la política analizada tendrá como objetivo promover el crecimiento sostenible, la competitividad y el empleo en el marco de la Unión Europea. Todo esto mediante:³¹

- la promoción del atractivo de los países miembros, de sus regiones y de sus ciudades, por medio del aumento de la accesibilidad, asegurando una calidad y un nivel adecuados de servicios, así como salvaguardando su medio ambiente
- el fomento de la innovación, el espíritu empresarial y el desarrollo de la economía de conocimiento, entre otros, a través de las inversiones en I+D y/o creación de la sociedad de la comunicación
- el aumento del número de puestos de trabajo, así como mejorar su calidad gracias a la promoción del empleo y de la actividad empresarial, el incremento de la capacidad de adaptación de los trabajadores y de las empresas a las transformaciones en su entorno, así como el fomento de la inversión en recursos humanos

Por último, las directrices estratégicas en materia de cohesión para el periodo 2007-2013 pretenden aumentar el nivel de colaboración, interacción y solidaridad en el marco de la Unión por medio de las acciones emprendidas en el ámbito de la política regional

²⁹ Las negociaciones bilaterales sobre los Marcos Estratégicos Nacionales de Referencia (MENR) y los Programas Operativos (ambos basados en las directrices estratégicas) de los Estados miembros comienzan tras la adopción de las OEMC. Igualmente, es la Comisión Europea quien representa a la UE en este proceso.

³⁰ Éstas sustituyeron a los Planes de Desarrollo Regional. Es decir, a los documentos relativos al periodo comprendido entre el 2000 y el 2006.

³¹ Decisión 2006/702/CE del Consejo, de 6 de octubre de 2006, relativa a las directrices estratégicas comunitarias en materia de cohesión. Diario Oficial L 291 de 21.10.2006 Anexo, Apartado 1. Introducción: Directrices para la política de cohesión, 2007-2013

comunitaria, así como el cumplimiento de sus objetivos. Asimismo, a través de su aprobación se pretendió también coordinar mejor los esfuerzos comunitarios y los de carácter nacional, asegurando su mayor cohesión a lo largo de esta perspectiva financiera.

El análisis de las bases jurídicas de la Política de cohesión de la Unión Europea nos ofrece una serie de conclusiones relevantes. Primero, es una política constitucional a la que se ha dedicado un capítulo aparte en los Tratados. Segundo, la cohesión económica, social y territorial tiene carácter de la competencia compartida entre la Unión Europea y los países miembros, lo que implica la “coexistencia” de ésta con las políticas regionales nacionales. Tercero, los actos jurídicos en el ámbito de la política analizada tienen principalmente carácter de marco u orientación, lo que se debe al modelo expuesto.

CAPÍTULO III

LA EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA REGIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA. DE LA POLÍTICA REGIONAL A LA COHESIÓN ECONÓMICA, SOCIAL Y TERRITORIAL

Indudablemente la Unión Europea es un fenómeno de integración no sólo a escala regional, sino también mundial. Su política de cohesión jugó un papel importante en el proceso de integración europea y el fortalecimiento de los vínculos entre los Estados miembros, tanto en el sentido económico como político. Al mismo tiempo, es el principal instrumento de fomento de la cohesión entendida como la reducción de las disparidades socioeconómicas entre las regiones y los grupos sociales de los distintos Estados miembros, lo que se intentará demostrar a lo largo de este capítulo. Por otro lado, no podemos olvidar que la economía y todas las políticas de la UE son sensibles a los cambios que surgen en el ámbito internacional. Las reformas y medidas implementadas en los distintos etapas de su actividad no son solamente la respuesta a las necesidades marcadas por los países miembros, sino también al mundo cambiante.

Esta parte del trabajo está basada en la descripción y el análisis del proceso de formación de la mencionada política comunitaria, además de las reformas incluidas en las distintas etapas de su desarrollo, con intención de responder por qué se pone en marcha, exponer sus objetivos y funciones, así como su evolución en los presupuestos europeos mostrando la perspectiva histórica y política de este proceso.

3.1 La evolución de la política regional de la UE: de la política regional a la cohesión económico-social

3.1.1 El umbral de la política regional comunitaria (1957 – 1975)

La aprobación de las directrices para el avance de la Política Comunitaria de Desarrollo Regional, incluidas posteriormente en el famoso informe de Paul-Henri Spaak³², así como una serie de debates acerca de la necesidad de creación de una política regional supranacional fueron los primeros signos de voluntad de su inclusión en los Tratados de Roma. Su objetivo principal, descrito en los mencionados documentos, consistía en

³² En el mencionado documento, preparado por el Comité Intergubernamental, se apuntaba a una serie de medidas importantes para el funcionamiento de la futura Comunidad Europea. Entre ellas se encontraron la abolición del proteccionismo, la necesidad de regulación de la política de competencia, el desarrollo de las regiones subdesarrolladas, la coordinación de las políticas regionales de los Estados miembros, así como creación de un fondo de inversión.

nivelar las diferencias entre las regiones de toda la Comunidad Económica Europea, así como cohesionar el desarrollo de todos los Estados miembros.

Tal como vimos, en el preámbulo del Tratado de Roma se estipuló la necesidad de reforzar la unidad de las economías de los países miembros, además de nivelar las diferencias y el retraso en el desarrollo de sus regiones, permitiendo de este modo dar el paso hacia un crecimiento armonioso de toda la Comunidad.³³ Aún así, no hizo referencia destacable acerca de las desigualdades regionales existentes, considerando que los problemas regionales son problemas de carácter nacional y deberían ser resueltos en el entorno de cada uno de los seis Estados miembros.

Con su firma fue creado también el Banco Europeo de Inversiones. Una entidad financiera independiente y no lucrativa. A través de su actividad, basada en la concesión de garantías y préstamos, se buscaba implementar una serie de iniciativas con el objetivo de fomentar la cohesión territorial de la Comunidad, además de promover el desarrollo de las regiones más desfavorecidas.

Asimismo, el Tratado fundacional de la Comunidad Económica Europea³⁴ trató de modo explícito la necesidad de crear condiciones favorables para que ninguna medida sea disconforme con la existencia de competencia no falseada, lo que implicaba la supresión de todas las formas de proteccionismo en el espacio europeo. Aún así, la aplicación de este planteamiento, que supuestamente daría lugar a una eliminación espontánea de las disparidades regionales entre los Estados miembros, así como el alto grado de la homogeneidad en el desarrollo económico de los Estados fundadores hicieron que los problemas de carácter regional no se encontraron entre los principales intereses de la Comunidad Europea hasta el año 1975.

Como vimos, en la primera etapa de la integración europea la política regional no formaba parte de los objetivos principales de la Comunidad Económica Europea. El desarrollo económico generado después de la Segunda Guerra Mundial y el enorme incremento de la producción (la revitalización de la economía europea), el empleo y el

³³ E. Cuenca, *Economía de la Unión Europea.*, Madrid 2007, pag. 169

³⁴ Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea firmado el 25 de marzo de 1957

comercio en la esfera económica internacional hicieron que los países miembros miraran para otro lado. Incluso los informes de las instituciones comunitarias³⁵, emitidos a lo largo de los años sesenta, a través de los cuales se expresaba la enorme necesidad de coordinación y armonización de las acciones en el ámbito de desarrollo regional en el contexto europeo no lograron que se avanzara en este ámbito. Todo esto impidió aprobar las bases obligatorias para la creación de la política regional comunitaria, que hasta entonces se basaba casi exclusivamente en las declaraciones elaboradas por los Estados miembros.³⁶

Aún así, cabe recordar las palabras de Walter Hallstein, Presidente de la Comisión Europea, articuladas durante la Conferencia sobre economías regionales, celebrada en Bruselas en el 1961:

³⁵ Es decir, el Parlamento Europeo y la Comisión Europea. Los informes más destacados de la primera de ellas fueron el Informe Motte del 9 de mayo de 1961, el Informe Birkelbach del 17 de diciembre de 1963, el Informe Rossi del 9 de octubre de 1964 y el Informe Bersani del 23 de mayo de 1966. A través de ellos, entre otros, se propuso el desarrollo de las distintas acciones con el fin de comunitarizar la política regional, la profundización y la mayor definición de su configuración, el establecimiento de un Fondo de carácter regional, los avances en el desarrollo del diálogo multinivel, con especial hincapié en el nivel local, la dotación de la Comisión Europea con los fondos necesarios para adoptar medidas en el contexto regional, así como la introducción de los cambios en la configuración del BEI con el fin de fomentar su actividad en el marco de dicha política.

En cuanto a la Comisión, tras la celebración de la Conferencia sobre las economías regionales en el año 1961, ésta ha creado tres grupos de trabajo solicitando a la vez sus respectivos informes (el Informe Langer, el Informe Persoons y el Informe Bloch-Lainé). En los documentos elaborados se ha reconocido la presencia de los desequilibrios en el desarrollo de las distintas regiones de los Estados miembros, los efectos negativos de la situación existente, la necesidad de un estrechamiento y una mayor coordinación de la actuación en el marco de la política regional entre los Estados miembros, vinculándolas a los avances alcanzados en el marco del proceso de integración de la Comunidad Europea, la conveniencia de profundizar en la configuración, la metodología y la financiación de la política analizada, su vinculación con el resto de las políticas comunitarias, así como su mayor comunitarización.

Todo esto llevó a que la CE publicase dos comunicados, el primero el 11 de mayo de 1965 y el segundo el 17 de octubre de 1969. Por desgracia, debido a la situación política entonces imperante en la Comunidad Europea y la falta de voluntad por parte de los Estados miembros en el seno del Consejo, las propuestas expuestas en ellos no fueron implementadas.

³⁶ L. Sánchez de Gómez, *La cohesión Económica y Social en la Unión Europea: perspectivas de futuro*, publicado en: J.M. Saiz Álvarez, *¿Hacia dónde vas, Europa?*, Madrid 2006, pag. 104

*“Un problema notorio de la política regional es el de la concentración de las industrias en determinadas zonas mientras que otras regiones quedan vacías, se despueblan. La aparición de estas zonas de concentración no es un fenómeno natural, sino el resultado de una acción humana y también de una acción del Estado, de una acción política. Por su política de transportes, su política escolar, su política de vivienda, su política social, los poderes públicos favorecen o frenan este proceso. Cada vez que hacemos política económica y social hacemos además política regional. Quizá la hagamos de manera inconsciente, en cuyo caso la hacemos mal, pero la hacemos.”*³⁷

En el 1968, con el apoyo de la Comisión y el Parlamento Europeo, se creó la Dirección General de Política Regional. Aún así, la limitación de su finalidad a la recopilación de datos y elaboración de informes acerca de las distintas regiones, demostró la falta de autonomía y capacidad de actuación real de este nuevo organismo.

Por otro lado, su creación fue un impulso en el proceso de desarrollo de la política regional. Gracias a las medidas de control sobre las subvenciones regionales de los Estados miembros, no solamente se intentó combatir los casos de competencia desleal y sus efectos negativos, sino también se le ha dado un eje nuevo a la misma política,³⁸ consistente en igualar las oportunidades y eliminar los desequilibrios en el desarrollo de las regiones.

Además, fue creada la Nomenclatura Estadística de Unidades Territoriales (NUTS). En el marco de cada país miembro se distinguieron tres niveles de regiones con el objetivo de poder realizar las comparaciones entre ellas, recolectar datos y/o elaborar las estadísticas necesarias.

Más adelante, en la Conferencia de París celebrada en el 1972, el Consejo de Ministros, teniendo en cuenta la eminente ampliación de la Comunidad Europea y las ideas de establecimiento de la Unión Económica y Monetaria, pidió a la Comisión Europea que realizara un estudio acerca de las deficiencias regionales de los países miembros, así como que se establecieran los mecanismos necesarios, antes del 31 de diciembre de

³⁷ A. Iglesias Suarez, M. Juliá Dorado, J. Baños Torres, *La comunitarización de la política regional*, www.ucm.es/info/ec/jec5/pdf/area5/area5-9.pdf (09.12.2013)

³⁸ I. Pietrzyk, *Polityka regionalna UE i regiony w państwach członkowskich*, Varsovia 2004, pag. 69

1973, para la fundación de un nuevo Fondo (Fondo Europeo de Desarrollo Regional - FEDER) con el fin de apoyar a las regiones más desfavorecidas, además de asegurar las mejoras tanto de carácter estructural como sectorial en el marco de la Comunidad Económica Europea.³⁹

Asimismo, durante la mencionada conferencia fueron aprobadas modificaciones significativas en el funcionamiento de los Fondos estructurales ya existentes. El primero, el Fondo Social Europeo, desde su creación buscaba nivelar el desempleo y reclasificar a los trabajadores migrantes en respuesta a las necesidades del mercado en la época. Gracias a las reformas introducidas, recibió un enfoque regional y comenzó a colaborar en la consecución de una mayor cohesión económica y social del conjunto de la Comunidad Europea. Todo eso gracias a las acciones implementadas en las regiones más desfavorecidas de los distintos Estados miembros.

La sección de orientación del segundo de ellos, el Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola, creado a base del Reglamento n° 25 de 1962 sobre la financiación de la Política Agrícola Común⁴⁰, también fue convertida en uno de los instrumentos de la política regional, mientras que su objetivo consistía en apoyar el ajuste de la estructura agrícola de las regiones subdesarrolladas y el desarrollo rural sostenible.⁴¹

En el periodo analizado, en el que comienza el proceso de construcción de un verdadero sistema financiero comunitario dotando a la CEE de autonomía financiera, la percepción acerca de la política regional comunitaria se limitaba principalmente a su característica substancial, es decir la reducción de las diferencias entre las distintas regiones de la CEE con el objetivo de fomentar el desarrollo y el crecimiento económico del conjunto de los países miembros. Todo esto a través de la industrialización, la inversión pública directa y la mayor coordinación de las políticas regionales nacionales, la redistribución de una parte de las aportaciones de los Estados

³⁹ L. Sánchez de Gómez, *op. cit.*, Madrid 2006, pag. 105

⁴⁰ Reglamento n° 25 de 1962 sobre la financiación de la Política Agrícola Común Diario Oficial n° 30 de 20 de abril de 1962

⁴¹ En el año 1975 fueron incluidas, en el ámbito de su actuación, las regiones de montaña, mientras que en el año 1978 se incorporó además a las regiones agrícolas de la cuenca mediterránea.

miembros al presupuesto comunitario, así como la regionalización parcial de determinadas políticas comunitarias.⁴²

Además, la adhesión de Irlanda, Reino Unido y Dinamarca implicó el aumento del número de regiones problemáticas. Especialmente Irlanda, cuya situación era similar a la de Italia⁴³, presentó un PIB per cápita inferior al 60% de la media comunitaria. En cuanto a Reino Unido, éste buscaba a través la política regional comunitaria dotar de recursos a sus regiones industriales en declive, viendo en la política regional comunitaria un contrapeso para la PAC.

Esta situación demostró que el atraso regional no era solamente un problema italiano, dando un impulso a Irlanda e Italia a tomar las medidas conjuntas en el ámbito analizado. Ambos países acentuaron la necesidad de aumentar sus partidas recibidas en el marco de la política regional con el objetivo de incentivar a sus regiones problemáticas, fomentando de este modo la cohesión socioeconómica del conjunto de la CEE, así como disminuyendo los efectos negativos de la ampliación.

Un año más tarde, teniendo en cuenta los desequilibrios regionales existentes, la Comisión Europea se encontró ante la necesidad de un profundo análisis de las regiones de los distintos Estados miembros. El objetivo de este trabajo consistía en seleccionar las zonas menos desarrolladas con el fin de dotarlas a través del nuevo Fondo estructural. Por desgracia, el estado de las economías nacionales de los países miembros de la Comunidad Económica Europea afectado por factores negativos como la crisis petrolera de los años setenta y/o la recesión, impidieron avanzar en la materia. Cabe decir que los desacuerdos nacionales acerca de la configuración del mencionado instrumento fueron importantes. Todo esto hizo que su establecimiento se retrasara hasta el año 1975.

⁴² M. Esteban, A. Rodríguez, J. Moreno, A. Altuzarra, J. Larrañaga, *La evaluación de la Política Regional Europea. Análisis empírico de las metodologías aplicadas.*, Investigaciones Regionales nº 14, 2009, pag. 160

⁴³ En cuanto a Italia, se debe hacer un especial hincapié sobre una de sus regiones, Mezzogiorno, y la sensibilidad de este país mediterráneo acerca de la necesidad de creación de un Fondo estrictamente regional, cosa que éste expresó claramente durante el proceso de elaboración del Tratado de Roma.

3.1.2 La primera reforma de la política regional europea (1975 – 1985)

El Fondo Europeo de Desarrollo Regional, creado en 1975, buscó nivelar las desigualdades regionales entre los distintos Estados miembros con el objetivo de facilitar un mayor desarrollo del proceso de integración europea.

Entre los principales motivos de su creación podemos mencionar las diferencias regionales existentes, entre otros, las causadas por los efectos negativos de la mencionada crisis petrolera que hizo revisar los objetivos, estrategias e instrumentos de la política analizada, así como por la ampliación de la CEE con Irlanda, un país con el nivel de desarrollo muy por debajo de la media comunitaria. Por otro lado, no podemos olvidar el grado de compensación que suponía su creación para Gran Bretaña, no solamente por los grandes costes de su participación en el presupuesto comunitario, sino también por el hecho que debido a sus características regionales ésta no pudo beneficiarse de la Política Agrícola Común al igual que le resto de los países miembros.

Además, los recursos del FEDER fueron destinados a las regiones cuya renta per cápita era menor al 75% de la media comunitaria, de modo que fue el primer instrumento comunitario de carácter financiero destinado exclusivamente a los fines regionales.⁴⁴ Aún así, su dotación principal de 1.300 millones de ECUS, que cubrió los primeros tres años de su funcionamiento, resultó ser muy reducida e insuficiente.

El Reglamento (CEE) n° 724/75 sobre FEDER del 18 de marzo de 1975⁴⁵ definió dos principales y muy importantes reglas, de adicionalidad⁴⁶ y de concentración⁴⁷, que

⁴⁴ I. Pardo García, *La política regional*, publicado en: M.A. Galindo Martín, Y. Fernández Jurado, *Política socioeconómica en la Unión Europea*, 2006, pag. 250

⁴⁵ Reglamento (CEE) n° 724/75 del Consejo, de 18 de marzo de 1975, por el que se crea un Fondo Europeo de Desarrollo Regional

⁴⁶ Este principio está basado en el hecho que los Fondos europeos pueden ser solamente una contribución adicional a la financiación pública, además de que prohíbe de que se sustituya las dotaciones nacionales por las de carácter comunitario.

⁴⁷ El principio de la concentración, que introduce las reglas generales sobre los Fondos estructurales, establece que solamente las regiones más desfavorecidas pueden ser receptores de los fondos europeos, mientras que la ayuda debe estar concebida bajo uno de los objetivos de la política regional.

tenían que ser respetadas por cada uno de los países miembros. El sistema de reparto de fondos se basó en las cuotas nacionales fijas vinculadas estrechamente a la escala de las contribuciones de los Estados miembros al presupuesto de la Comunidad. Aún así, tal como refleja el mencionado documento, el alcance de los instrumentos del Fondo Europeo de Desarrollo Regional era limitado, por lo que su intervención se veía muy reducida. Esto demuestra que en esta época analizada la creencia en éste como corrector de las desigualdades regionales era básica.

En los primeros años de su funcionamiento, la actividad del FEDER tuvo un carácter subsidiario a las políticas regionales nacionales. Además, se incorporó un sistema anual con el objetivo de su colaboración en la financiación de los proyectos preseleccionados por cada uno de los países miembros, permitiendo un flujo de recursos económicos a nivel nacional de modo no interferido.⁴⁸

Las dotaciones en su marco, tal como especifica el Reglamento (CEE) n° 724/75, no solamente no podían superar el 20 - 30% del gasto total de un proyecto, sino también estaban destinadas a cubrir las actividades desempeñadas en las regiones anteriormente cubiertas por los instrumentos nacionales de apoyo regional. Además, los Estados miembros, las únicas entidades que podían recibir la subvención⁴⁹, estaban obligados a hacer públicos los efectos de las mencionadas ayudas, cosa que no siempre tuvo lugar.

En el año 1979 se decidió realizar la primera reforma importante del FEDER procediendo hacia una mayor comunitarización de la política regional. El sistema de demarcación de las regiones subdesarrolladas sufre una modificación debido al cambio del carácter de sus criterios de selección, de nacional a comunitario.

Los recursos del Fondo Europeo de Desarrollo Regional se dividen en dos secciones. La primera (la sección bajo cuota), recibe 95% de sus dotaciones y se destina a financiar las inversiones relacionadas de forma directa con las industrias, las redes de transporte y las comunicaciones, las infraestructuras energéticas e hidráulicas etc. Aunque se asigna

⁴⁸ Un sistema similar fue aplicado también en el caso de otros dos Fondos europeos con el fin territorial, es decir el FSE y el FEOGA.

⁴⁹ Ninguno de los Estados miembros decidió subvencionar los proyectos del sector privado.

a través del marco plurianual, carece de algún control por parte de la Comisión Europea, sea sobre la elección de los proyectos financiados o la correcta implementación de los fondos transferidos. Mientras tanto, la segunda (sección fuera de cuota), el 5% restante, se invierte en las iniciativas de la Comisión en el ámbito de la política regional, incluyendo en ellas los aspectos regionales de otras políticas comunitarias.⁵⁰

*“De esta forma, cerca de las tres cuartas partes de los créditos fueron para Italia, Irlanda y Reino Unido, y desde su ingreso, para Grecia. El reparto quedaba del siguiente modo: Alemania 4,65%; Bélgica 1,11%; Dinamarca 1,06%; Francia 13,64%; Grecia 13,00%; Holanda 1,24%; Irlanda 5,94%; Italia 35,49%; Luxemburgo 0,07%; Reino Unido 23,80%.”*⁵¹

La segunda reforma del FEDER, implementada a base de un nuevo Reglamento (CEE) nº 1787/84 del Consejo de 19 de junio de 1984 relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, finalizó en el año 1988. Vinculada a dos grandes acontecimientos, la adhesión de Grecia⁵² (1981) y la posterior ampliación con España y Portugal (1986), en su gran parte fue centrada en los desequilibrios regionales causados por la reconversión industrial.

En su marco, se implantó el nuevo sistema de reparto de fondos mediante el sistema de horquillas, eliminando la división entre las secciones bajo y fuera de cuota. Desde entonces, cada Estado miembro conocía el mínimo y el máximo de ayuda que podía recibir por parte del FEDER. Además, la cantidad de dinero dedicada a las iniciativas de la Comisión aumentó significativamente, pasando del 5 al 11,4% y acentuando al mismo tiempo su papel en el proceso de ejecución de esta política.

Se introdujeron nuevos programas plurianuales, de carácter nacional o comunitario, con el fin de cumplir una serie de objetivos de interés comunitario. Las iniciativas mencionadas empezaron a sustituir progresivamente a los proyectos tradicionales,

⁵⁰ E. Cuenca, *op.cit.*, Madrid 2007, pag. 170

⁵¹ R. Puyol, J. Vinuesa, *La Unión Europea*, Madrid 1997, pag. 353

⁵² En la época descrita, Grecia era un país muy retrasado en cuanto a su desarrollo en comparación con el resto de los Estados miembros. Este hecho ha causado el aumento de las dotaciones dirigidas a la política regional, haciendo que ésta represente un 7,3% del total del presupuesto comunitario.

mientras que las últimas, implementadas por la Comisión a base del consentimiento previo de los Estados miembros, fueron además el principio de las futuras Iniciativas comunitarias.

Conforme a los nuevos principios, se delimitó también de nuevo el listado de las regiones bajo la actuación del FEDER, cubriendo de este modo el 65,7% de la superficie de la Comunidad Europea. Asimismo, tal como lo especifica el Reglamento (CEE) n° 1787/84, la concentración de sus recursos financieros, así como su dotación máxima fueron aumentadas (entre el 50 y el 55% de la financiación pública total).

Otra de las novedades fueron los Programas integrados. Introducidos formalmente desde 1980 buscaban revitalizar las regiones en situación de riesgo de caída, a través de las inversiones de carácter tanto público, como privado. Por otro lado, debido a la próxima ampliación con España y Portugal, así como los posibles efectos negativos de este proceso sobre el desarrollo de algunas de las regiones de Grecia, Francia e Italia, se decidió implementar también los Programas mediterráneos. Iniciados en 1986, reforzaron el enfoque comunitario de la política regional a través del diálogo multinivel, además de fomentar el papel de los organismos locales en el proceso de elaboración de los proyectos.

Todos los cambios introducidos, incluyendo la articulación de las finalidades, los objetivos y los tipos de intervención, permitieron que la descrita política se volviera más comunitaria. Al mismo tiempo, su compilación con otras políticas comunitarias a base del intercambio de información y la coordinación de los distintos instrumentos financieros fomentó enormemente la importancia del proceso de la coordinación de éstas. Además, aumentó el número de decisiones relativas a la política regional tomadas en el nivel comunitario, lo que fue un paso más hacia su desarrollo en el marco de la Comunidad Europea.

Tal como vimos, uno de los principales motivos de las sucesivas reformas del Fondo Europeo de Desarrollo Regional fueron las crecientes disparidades entre las regiones comunitarias. Las mencionadas diferencias en su desarrollo, causadas por el progresivo aumento del número de países miembros, los efectos negativos de la crisis de las finanzas comunitarias, así como la crisis económica y su intensidad cambiante, hicieron

que se amplificara el abanico de su actuación, así como que se incorporaran nuevas orientaciones teóricas de desarrollo regional, vinculando más las políticas regionales nacionales a la política regional comunitaria.⁵³

Al mismo tiempo, pudo observarse el cambio en la percepción no solamente de la política analizada, sino también de la región en sí. Desde entonces, esta última fue vista como un factor dinamizador en el proceso de recuperación económica a través del potencial intangible ubicado en su propio entorno, creando un espacio favorable para la actividad de carácter empresarial e innovador.⁵⁴

El presupuesto de la política analizada también ha ido creciendo⁵⁵, pero aún así no llegó a alcanzar el nivel requerido por la complejidad y gran escala de los problemas existentes. El hecho de no aplicar criterios estrictamente económicos en el proceso de reparto de las dotaciones para cada Fondo, la falta de un trato conjunto de éstos, la gran complejidad de los procedimientos, así como las distorsiones entre la política regional comunitaria y las políticas nacionales hicieron que tampoco se lograron los objetivos y las expectativas marcadas, lo que dio un impulso para aprobar nuevas reformas, es decir el Acta Única Europea y la famosa Gran Reforma.

3.1.3 El Paquete Delors I: la gran reforma de la política regional (1986 - 1992)

La preparación de la Comunidad Europea para imponer la siguiente etapa de la integración, la implementación del Mercado Común, un espacio sin fronteras caracterizado por la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales, fue el principal causante de los cambios a mediados de los años ochenta. La nueva realidad exigió también cambios en la configuración de la política regional comunitaria.

⁵³ L. Sánchez de Gómez, *op. cit.*, Madrid 2006, pag. 111

⁵⁴ M. Esteban, A. Rodríguez, J. Moreno, A. Altuzarra, J. Larrañaga, *op. cit.*, Investigaciones Regionales, nº 14, 2009, pag. 161

⁵⁵ Del 4,8% (1975) al 7,3% (1984) del presupuesto general de las Comunidades Europeas.

Su reforma se inició con la publicación del Libro Blanco. Éste, presentado en la reunión de los Estados miembros en Milán en el 28-29 de junio de 1985⁵⁶, estableció una serie de objetivos de necesario cumplimiento para la plena implementación de las cuatro libertades del mercado común. El proceso analizado terminó con la firma del Acta Única Europea⁵⁷ en el año 1986 (AUE). Con su aprobación por primera vez se admitió que el funcionamiento del mercado común no favorecía por igual a todas las regiones de la Comunidad Europea, por lo que hacía falta reforzar la cohesión económica y social poniendo mucho más énfasis en la racionalización de sus métodos de intervención.⁵⁸

Desde entonces la política regional recibió el estatus de una política comunitaria. Se le dedicó un capítulo aparte en el Tratado de Roma, incluyendo en su marco el Fondo Europeo de Desarrollo Regional. Además, los Fondos estructurales obtuvieron la misión de disminuir las diferencias existentes en el desarrollo de todas las regiones comunitarias, apoyando de este modo la mayor cohesión y el crecimiento del conjunto de la Comunidad Económica Europea.

En el año 1987 la Comisión Europea presentó al Parlamento Europeo y al Consejo una serie de reglamentos y directrices con el fin de implementar lo establecido en el marco del AUE. Debido a que los mencionados documentos, en su gran parte, fueron presentados por Jaques Delors, el entonces presidente de la CE, el nuevo paquete de reformas recibió su nombre. Aprobado finalmente por el Consejo Europeo en marzo de 1988, el Primer Paquete Delors buscaba no solamente eliminar las deficiencias de la política regional europea que afectaban a su eficacia, sino también reducir las diferencias en el desarrollo regional de los distintos Estados miembros a través de mejoras en la compatibilidad entre la financiación del presupuesto de la Comunidad Económica Europea y el bienestar de sus miembros.

⁵⁶ Completing the Internal Market: White Paper from the Commission to the European Council (Milan, 28-29 June 1985) COM (85) 310, junio de 1985

⁵⁷ Acta Única Europea *op.cit.*

⁵⁸ J.M. Jordán Galduf, *Economía de la Unión Europea*, Madrid 2005, p. 463

En cuanto a la configuración de la nueva Política regional, los cambios introducidos más importantes fueron:⁵⁹

- la duplicación de los gastos destinados para la Política Regional⁶⁰
- la planificación de los gastos a través de la programación plurianual
- el fortalecimiento del trato integrado de los Fondos estructurales, es decir el FEDER, el FEOGA y el FSE
- la delimitación de los Objetivos a través de la definición de las regiones y los sectores problemáticos
- la definición de cuatro principios de aplicación de los Fondos (concentración, cooperación⁶¹, programación⁶² y adicionalidad).

Además, se ha reducido la dotación de la Política Agrícola Común, orientándose la financiación hacia un sistema de ingresos diferente.

Aun así, se tuvo que esperar hasta la reunión del Consejo Europeo de Bruselas, en febrero de 1988, donde además de aprobar una reforma presupuestaria de la CEE, se decidió implementar también los cambios relativo a los Fondos estructurales. A raíz de esta cumbre, de 29 de junio de 1988, las tres instituciones de la CEE firmaron el Acuerdo Interinstitucional sobre disciplina presupuestaria que daba paso al establecimiento de la primera perspectiva financiera (1988-1992).⁶³

⁵⁹ Inforegio -PANORAMA, *Política de cohesión de la UE 1988-2008: Invertir en el futuro de Europa*, nº 26 junio 2008, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag26/mag26_es.pdf, pag.9 (20.12.2013)

⁶⁰ Del 16% al 25% del presupuesto total de la CEE.

⁶¹ A base del principio de cooperación se imponen dos reglas principales. La primera, la elaboración, la implementación y la evaluación de las acciones en el marco de la Política regional comunitaria están basadas en la estrecha cooperación entre la Comisión Europea y los Estados miembros. La segunda, todas las acciones mencionadas tienen que estar de acuerdo con la *acquis communautaire* de la UE.

⁶² El principio de programación establece que las acciones tomadas en el ámbito de la política de cohesión tienen que tener el carácter plurianual, creando de este modo un sistema global de planificación capaz de conseguir los objetivos marcados.

⁶³ Es necesario subrayar que la decisión sobre la dotación de los Fondos para el periodo 1989-1993 fue tomada en el marco del Paquete Delors I.

Se realizaron también otras modificaciones muy importantes. Todas las acciones, los objetivos y las prioridades de apoyo a los Fondos fueron restablecidos. Asimismo, los métodos de gestión, control y medidas de ayuda regional también han sufrido los respectivos cambios en su configuración. Finalmente, todas ellas fueron incluidas en los cinco reglamentos que contenían los aspectos más importantes de la reforma de 1988: Reglamento Marco de los Fondos estructurales⁶⁴, Reglamento de Coordinación⁶⁵ y los tres reglamentos específicos (cada uno dedicado a la aplicación de un Fondo estructural)⁶⁶.

Entre las reformas más importantes se encontraron:⁶⁷

- la mayor coordinación entre la Comisión Europea y las distintas entidades de carácter nacional
- los cambios en los métodos de gestión, evaluación y control con el objetivo de su mejora y mayor simplificación
- el nuevo enfoque en la configuración de los métodos de intervención, junto con su mayor descentralización
- el aumento de la coordinación de los distintos instrumentos financieros de la Comunidad
- la introducción de las Iniciativas Comunitarias

⁶⁴ Reglamento (CEE) n° 2084/93 del Consejo de 20 de julio de 1993 por el que se modifica el Reglamento (CEE) n° 4255/88 por el que se aprueban las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 2052/88, en lo relativo al Fondo Social Europeo, Diario Oficial n° L 193 de 31/07/1993 P. 0039 - 0043

⁶⁵ Reglamento (CEE) n° 4253/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988 por el que se aprueban disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 2052/88, en lo relativo, por una parte, a la coordinación de las intervenciones de los Fondos estructurales y, por otra, de éstas con las del Banco Europeo de Inversiones y con las de los demás instrumentos financieros existentes, de 19 de diciembre de 1988 COM/88/0500-01

⁶⁶ Reglamento (CEE) n° 4254/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988: Reglamento FEDER; Reglamento (CEE) n° 4255/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988: Reglamento FSE; Reglamento (CEE) n° 4254/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988: Reglamento FEOGA.

⁶⁷ A. Mitsos, *Reform of the Community structural Funds*, Social Europe, n° 2/91, pag. 12-14

Todos estos cambios implicaban no solamente el fomento de la transparencia y la racionalización, sino también el aumento de la efectividad del uso de los recursos económicos comunitarios. Se resaltó también la importancia de cooperación entre los países miembros y la CEE no solamente en el marco del proceso de asignación, sino también en el etapa del control y del balance de los fondos. Desde entonces ambas partes tuvieron que conducir y coordinar entre si las políticas económicas para lograr los objetivos mencionados.

A través de estas modificaciones se trataba de igualar las diferencias de desarrollo entre las regiones europeas, así como simplificar y armonizar el acceso a las intervenciones estructurales de la CE.⁶⁸ El Consejo Europeo decidió también que el aumento de recursos destinados para los Fondos estructurales tuviera que ser garantizado en el período intermedio. Además, los compromisos de asignación de éstos en 1993, en términos reales, tenían que ser dos veces más grandes que en 1987.

El presupuesto de los Fondos marcado para el periodo de 1989-1993 oscilaba alrededor de unos 6.400 millones de ECUS (a precios de 1988), de los cuales la mayoría fue recibida por España (22,9%), Italia (17,3%), Portugal (13,2%) y Grecia (12,4%).

⁶⁸ L. Sánchez de Gómez, *op. cit.*, Madrid 2006, pag. 114

Tabla 2. Distribución de los fondos estructurales en el periodo 1989-1993 (en millones de ECUS - precios corrientes)

Estado miembro	Objetivo 1 ⁶⁹	Objetivo 2	Objetivos 3 y 4	Objetivo 5a	Objetivo 5b	Iniciativas Comunitarias	En total		En el % del PIB del país miembro ⁷⁰	
							Millones ECU	de (en %)	1987	1992/1993
Bélgica	-	214	344	149	33	124	864	1,27	0,08	0,09
Dinamarca	-	25	171	185	21	28	430	0,63	0,07	0,06
España	10.171	1.505	837	321	265	1.128	14.227	20,85	0,3	0,7
Francia	957	1.225	1.442	1.409	874	573	6.480	9,49	0,10	0,12
Grecia	7.528	-	-	-	-	705	8.233	12,07	1,3	2,6
Irlanda	4.460	-	-	-	-	297	4.757	6,97	1,8	2,7
Italia	8.504	387	903	599	360	667	11.420	16,74	0,2	0,3
Luxemburgo	-	12	11	29	3	22	77	0,11	0,19	0,12
Países Bajos	-	165	405	122	33	89	814	1,19	0,05	0,06
Portugal	8.451	-	-	-	-	725	9.176	13,45	1,4	3,6
Reino Unido	793	2.015	1.502	374	132	513	5.329	7,81	0,21	0,18
RFA	2.955	581	1054	914	511	416	6.431	9,42	0,03	0,04
En total ⁷¹ (UE=12)	43.819	6.129	6.669	4.102	2.232	5.287	59.787	100,00	0,16	0,25

Fuente: I. Pietrzyk, *Polityka regionalna UE i regiony w państwach członkowskich*, Varsovia 2004, pag. 104

⁶⁹ Con la consideración de la ayuda especial destinada para los landes germanoorientales (en 1991-1993).

⁷⁰ Excluyendo las Iniciativas Comunitarias.

⁷¹ El gasto estructural real incluía también los Programas Mediterráneos Integrados implementados en Italia, Grecia y Francia (en el periodo 1989-1993) y las dotaciones del Fondo de Cohesión para Grecia, España, Irlanda y Portugal (en 1993).

El 25 % de la población, es decir, cerca de 82,2 millones de personas vivían en zonas del Objetivo 1. Su dotación total fue de 43.800 millones de ECUS (el 64% del presupuesto global). Además, el 35,2% de sus fondos fue destinado a infraestructura, el 33,6% a inversión productiva, mientras que el 29,6% restante se destinó a recursos humanos.

Los principales receptores fueron los cuatro países del sur de Europa, es decir España, Italia, Portugal, Grecia, así como Irlanda. Además, otros grandes beneficiarios fueron Alemania, Francia y Reino Unido. En el caso de estos tres últimos el principal objetivo era modernizar sus regiones más problemáticas, sean los Lander germanoorientales, Córcega y los otros cuatro departamentos franceses de ultramar o Irlanda del Norte.⁷²

El Objetivo 2 recibió un presupuesto de 6.100 millones de ECUS (el 9% del total) cubriendo regiones habitadas por una población de 57,3 millones de personas. El 55,1% de los fondos fue destinado al entorno productivo respetuoso con el medio ambiente, el 23,9% para la regeneración física y la protección del medio ambiente, y el 20,9% se gastó en las actividades dedicadas a recursos humanos.

Entre sus beneficiarios principales se encontraron Reino Unido, España y Francia. El primero recibió 2.000 millones de ECUS, lo que representaba el 35,5 % de la población cubierta por el Objetivo 2. El segundo absorbió 1.500 millones de ECUS (22%), mientras que el tercero 1.200 millones de ECUS (18,3%).

En cuanto al Objetivo 3 y el Objetivo 4 ambos fueron acordados al nivel nacional. Su dotación financiera en el periodo marcado fue de unos 6.670 millones de ECUS, que representaban cerca de un 10% del presupuesto total de la Política Regional. Asimismo, ambos fueron cubiertos por el Fondo Social Europeo. Entre sus principales beneficiarios, en el periodo analizado, se encontraron Reino Unido, Francia y Alemania que recibieron 1.502 millones de ECUS, 1.442 millones de ECUS y 1.054 millones de ECUS respectivamente.

⁷² Tanto Córcega, como Irlanda del Norte fueron incluidas en el Objetivo 1 debido a su situación especial. Hablando de la primera región, fue la similitud de sus problemas a los de Cerdeña, mientras que en el caso irlandés fue el conflicto armado presente en su territorio.

Por último, el Objetivo 5 recibió una dotación de 6.300 millones de ECUS. Sus principales receptores fueron Francia, Alemania e Italia, que recibieron cerca de 2.300 millones de ECUS, 1.400 millones de ECUS y 960 millones de ECUS, respectivamente.

Su Objetivo 5a, centrado en la implementación de las actividades de inversión productiva, carecía de concentración geográfica. Mientras tanto, 17,6 millones de personas vivían en las zonas rurales cubiertas por el Objetivo 5b. El 47% de sus fondos fueron destinados a nuevas actividades económicas. Además, el mencionado Objetivo financió también las actividades en el campo de las infraestructuras y los recursos humanos (el 40% en total), así como en el de medio ambiente (12,1%).

Además, en el etapa 1989-1993 fueron ejecutadas catorce Iniciativas Comunitarias cubriendo los programas que tenían especial relevancia para el conjunto de la UE y que al mismo tiempo no estaban incluidos en los programas nacionales. Su presupuesto total era de un 7,8% del presupuesto total de los Fondos para este periodo de programación, es decir 5.300 millones de ECUS.⁷³

⁷³ Debido a que su implementación se había dado con retraso, en los años 1990 y 1991, la realización de algunos de programas fue prolongada durante la siguiente perspectiva financiera. Además, en el 16 de febrero de 1994, todas ellas fueron revisadas por la Comisión Europea.

Tabla 3. Reforma de los Fondos estructurales en la perspectiva financiera 1988-1992

Objetivo	Cual es su tarea?	La fuente de financiación
Objetivo 1	El apoyo al desarrollo estructural en las regiones más desfavorecidas	FEDER, FSE, FEOGA – Sección de Orientación
Objetivo 2	Los cambios en las regiones, las regiones fronterizas o partes de las regiones expuestos a la desindustrialización	FEDER, FSE
Objetivo 3	Reducir el desempleo de larga duración	FSE
Objetivo 4	El apoyo a la integración al trabajo de la gente joven	FSE
Objetivo 5a	El apoyo a los cambios estructurales en las zonas rurales	FEOGA – Sección de Orientación
Objetivo 5b	El apoyo a la mejora del desarrollo de las zonas rurales	FEOGA – Sección de Orientación, FSE, FEDER

Fuente: Elaboración propia.

Sin duda el Acta Única Europea y el Paquete Delors I supusieron unos cambios extraordinarios en el contexto de la Política regional comunitaria que gana desde entonces el estatus de una verdadera política de cohesión comunitaria. Además, reforzaron claramente su papel y realización, permitiendo que actúe de forma independiente, mediante los programas de carácter transnacional vinculados a las otras políticas comunitarias u orientados a la resolución de los problemas comunes de ciertas regiones. También mejoraron la distribución de sus fondos de manera significativa, haciendo posible que se reduzcan los efectos negativos impuestos a causa del

funcionamiento del Mercado Común, gracias a la concentración de su ayuda en los Estados y la regiones verdaderamente menos desarrollados.

Aunque la evaluación del Paquete Delors I era positiva, las grandes desigualdades en cuanto a la renta y la productividad de los distintos países miembros continuaron presentes. Una de las principales causas que impidieron la efectiva actuación de la Política Regional fue la ampliación de la CEE con dos nuevos países, España y Portugal. El aumento de las diferencias en el desarrollo regional, así como la escasez de los fondos destinados a los fines regionales, de los cuales la mayoría seguía siendo destinada a la Política Agrícola Común, limitaron de modo significativo el impacto positivo de la analizada política comunitaria.

3.1.4 El Paquete Delors II: la mejora de los métodos de intervención de los Fondos estructurales (1993 - 1999)

Una vez acabó la perspectiva financiera 1988-1992 aumentó la necesidad de seguir implementando las reformas necesarias. La Comisión Europea propuso mantener todo lo que se había decidió introduciendo algunos cambios innovadores. Éstos se han debido a los acontecimientos que surgieron en el proceso de la integración europea hasta entonces (las reformas de la Política Agrícola Común y la Política Regional, la introducción de las garantías para el desarrollo de las políticas comunitarias para impulsar la creación del mercado interior y/o el hecho de asegurar a la Comunidad Europea los recursos suficientes para la ejecución de sus funciones internas).

Al igual que el primer grupo de reformas, el Paquete Delors II fue vinculado a la aprobación y la realización de un tratado comunitario. En este caso el Tratado de Maastricht (TUE)⁷⁴. Tras analizar el mencionado documento, vemos que vinculaba la evolución hacia la Unión Económica y Monetaria con la Cohesión Económica y Social, enfatizando el papel de ésta última entre los otros objetivos de la Unión Europea.

⁷⁴ Tratado de la Unión Europea *op. cit.*

Además, se crean dos nuevos instrumentos, el Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca⁷⁵ y el Fondo de Cohesión⁷⁶, con el objetivo de fortalecer su actuación.

El primero, creado con el objetivo de aumentar el equilibrio entre los recursos marinos y la flota pesquera, buscaba no solamente agrupar los fondos asignados a las acciones estructurales en el marco de la pesca y acuicultura, sino también implementar ayudas dentro en el ámbito del sector pesquero de la Unión Europea. Asimismo, su actuación suponía también el fortalecimiento de la competitividad del sector y el desarrollo de las regiones.⁷⁷

Mientras tanto, el objetivo del segundo consistía en ayudar a los Estados miembros a reducir las disparidades socioeconómicas y estabilizar sus economías a través de financiar hasta el 85% de los costes de los proyectos de protección de medio ambiente, de desarrollo de las infraestructuras y de transporte, por valor de más de 10 millones de ECUS.⁷⁸ La ayuda financiera se proporcionaba a los países cuyo PNB era inferior al 90% de la media comunitaria (UE=15).⁷⁹ De este modo el Fondo de Cohesión buscaba responder a sus necesidades de cumplir las condiciones de convergencia, así como prepararlos a la futura participación en la Unión Económica y Monetaria, siendo un instrumento complementario a los Fondos estructurales, el BEI y el resto de los instrumentos financieros de la Unión Europea.

⁷⁵ Reglamento (CE) n° 1263/1999 del Consejo de 21 de junio de 1999 relativo al instrumento financiero de orientación de la pesca DO L 161 de 26.6.1999, p. 54/56

⁷⁶ Reglamento (CE) n° 1164/94 del Consejo, de 16 de mayo de 1994, por el que se crea el Fondo de Cohesión Diario Oficial n° L 130 de 25/05/1994 P. 0001 - 0013

⁷⁷ Posteriormente, a través del Reglamento (CE) n° 1263/1999, se reconoció el doble vínculo del IFOP tanto con la política estructural, como con la política pesquera común. Cabe mencionar, que el mencionado documento amplió también el ámbito de actuación del dicho Fondo.

⁷⁸ Inforegio-PANORAMA, *op. cit.*, n° 26 junio 2008, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag26/mag26_es.pdf, pag. 15 (20.12.2013)

⁷⁹ Es decir, Grecia, Portugal, España e Irlanda.

Aunque empezó a funcionar en el año 1993 con base en el Tratado de Maastricht, realmente fue regulado por el Reglamento (CE) nº 1164/94⁸⁰ aprobado en el Consejo Europeo de 16 de mayo de 1994.⁸¹ Aun así, llevaba funcionando de modo provisional desde el año 1993 bajo el nombre de Instrumento Financiero de Cohesión.⁸²

Además, con base en el artículo 198 A del TUE, se funda el Comité de las Regiones con el objetivo de facilitar el intercambio de información entre las instituciones de la Unión Europea y las distintas entidades de carácter nacional, regional y local, de modo que se facilitó el cumplimiento de los objetivos de la Política Regional comunitaria.⁸³

El Comité juega también un papel importante en la predicción de las tendencias regionales, potencia el papel de las autoridades regionales en el marco del sistema institucional de la UE, así como ayuda en la gestión de las intervenciones estructurales de la Unión Europea.

Por otro lado, el Tratado de Maastricht reforzó también el papel del Banco Europeo de Inversiones y del Parlamento Europeo en el marco de la política regional comunitaria. Mientras que el primero, con base en el artículo 198 E, tenía como objetivo principal la financiación de los proyectos para el desarrollo de las regiones más desfavorecidas, el segundo aumentó su papel en el proceso de programación de la Política Regional, así como en el de coordinación, evaluación y control de sus respectivos Fondos.

⁸⁰ Reglamento (CE) nº 1164/1994 del Consejo, *op. cit.*, Diario Oficial nº L 130 de 25/05/1994 P. 0001 - 0013

⁸¹ El Reglamento (CE) nº 1265/1999 del Consejo, de 21 de Junio de 1999, adoptado sobre la base del Reglamento (CE) nº 1164/94 por el que se crea el Fondo de Cohesión, introdujo ciertos cambios con el objetivo de mejorar su aplicación. Entre otros, precisó los conceptos de “proyecto”, “fases del proyecto” y “grupos de proyectos”, reforzó la evaluación previa de proyectos, aclaró las condiciones de incorporación de las correcciones de carácter financiero, sancionando de este modo la no realización de éstos, aprobó la utilización del euro en todas las operaciones de este Fondo, así como introdujo la obligación de contraer los compromisos en la primera mitad de cada ejercicio presupuestario con el fin de simplificar el sistema de los compromisos.

⁸² J.R. Flecha Andrés, C. García Nicolás, *La Unión Europea ante la globalización*, Salamanca 2007, pag. 154

⁸³ L. Sánchez de Gómez, *op. cit.*, Madrid 2006, pag. 117

En cuanto al Paquete Delors II, los primeros debates tuvieron lugar durante la reunión especial de la Comisión Europea los días 19-20 de junio de 1992 en Lisboa, pero las decisiones definitivas para el periodo 1994-1999 no fueron tomadas hasta el 29 de octubre de 1993⁸⁴, cuando tuvo lugar la conferencia de Edimburgo. Esta situación demuestra que la aprobación de la perspectiva financiera 1993-1999, que se dio en la reunión del Consejo Europeo celebrada el 11 y 12 de diciembre de 1992, no terminó las negociaciones acerca del segundo paquete de reformas.

Entre los cambios más importantes incluidos en él se encontraron⁸⁵:

- el enfoque preferencial a los gastos para el cambio estructural
- los gastos para las políticas internas y estructurales se consideraron desde entonces como los de fijación no rígida
- los recursos económicos destinadas a FEOGA - Sección de Garantía fueron clasificados como gastos de fijación rígida
- la introducción de nuevos procedimientos para la cooperación interinstitucional
- la creación del Fondo de Cohesión, el Comité de las Regiones y del IFOP
- el aumento de los recursos económicos destinados a los Fondos estructurales
- la redefinición de algunos de los Objetivos
- la simplificación de los procedimientos
- el fortalecimiento de las reglas de gestión, monitoring, evaluación y control

Los recursos económicos destinados para la Política Regional para el periodo 1994-1999 aumentaron otra vez llegando a representar alrededor de un tercio del presupuesto general de la Unión Europea. Su dotación total, de 168.000 millones de ECUS (a precios de 1994), abarcaba unos 153.000 millones de ECUS para los Fondos estructurales y unos 15.000 millones de ECUS para el Fondo de Cohesión. Los principales beneficiarios de la política regional comunitaria en el periodo analizado fueron España (22,6%), Alemania (14,3%), Italia (14,2%), Portugal (9,9%), Grecia (9,9%), Francia (9,8%) y Reino Unido (8,6%).

⁸⁴ Además, fue en ésta reunión donde se firmó también el Acuerdo Interinstitucional sobre el régimen presupuestario para el periodo 1993-1999 entre las tres instituciones comunitarias, el Parlamento, el Consejo y la Comisión.

⁸⁵ K. Żukrowska, *Budżet ogólny Unii Europejskiej*, Varsovia 2009, pag. 89-96

Tabla 4. Distribución de los fondos estructurales en el periodo 1994-1999 (en millones de ECUS – a precios de 1994)

Estado miembro	Objetivo 1	Objetivo 2	Objetivos 3 y 4	Objetivo 5a	Objetivo 5b	Objetivo 6	Iniciativas Comunitarias	En total	
								Millones de ECU	(en %)
Austria	162	99	387	380	403	-	143	1.574	1,0
Bélgica	730	342	465	195	77	-	287	2.096	1,4
Dinamarca	-	119	301	267	54	-	102	843	0,6
España	26.300	2.416	1.843	446	664	-	2.774	34.443	22,6
Finlandia	-	179	336	347	190	450	150	1.652	1,1
Francia	2.190	3.774	3.203	1.933	2.238	-	1.601	14.939	9,8
Grecia	13.980	-	-	-	-	-	1.151	15.131	9,9
Irlanda	5.620	-	-	-	-	-	483	6.103	4,0
Italia	14.860	1.463	1.715	814	901	-	1.893	21.646	14,2
Luxemburgo	-	15	23	40	6	-	20	104	0,1
Países Bajos	150	650	1.079	165	150	-	421	2.615	1,7
Portugal	13.980	-	-	-	-	-	1.058	15.038	9,9
Reino Unido	2.360	4.581	3.377	450	817	-	1.570	13.155	8,6
RFA	13.640	1.566	1.942	1.143	1.227	-	2.206	21.742	14,3
Suecia	-	157	509	204	135	247	125	1.377	0,9
En total (UE15)	93.972	15.361	15.180	6.384	6.862	697	13.984	152.440	100,00

Fuente: I. Pietrzyk, *Polityka regionalna UE i regiony w państwach członkowskich*, Varsovia 2004, pag. 120

El Objetivo 1 cubierto por el FEDER, el FSE y el Objetivo 1 del FEOGA, al igual que en el etapa anterior, fue destinado a apoyar al desarrollo estructural en las regiones más desfavorecidas. Su dotación ascendió a 94.000 millones de ECUS cubriendo alrededor de 97,7 millones de habitantes. El 41% de sus fondos fue destinado al apoyo a las empresas, el 29,8% a infraestructuras y el 24,5% a recursos humanos. Los principales receptores fueron los cuatro países del sur de Europa, es decir España, Italia, Portugal, Grecia, así como Alemania. Asimismo, el presupuesto del Fondo de Cohesión aumentó a 14.450 millones de ECUS.

El Objetivo 2, a través del cual se buscó la reconversión de las regiones o partes de las regiones expuestas a la desindustrialización, cubrió cerca de 60,6 millones de personas recibiendo una dotación de 9.400 millones de ECUS. El 55,1% de los fondos del FEDER y del FSE fueron destinados a las PYMEs, el 23,9% a la regeneración física y a la protección del medio ambiente y el 20,9%, al igual que en la etapa anterior, se gastó en las actividades dedicadas a recursos humanos.

En cuanto a la selección de las regiones, se crearon los criterios adicionales de su calificación con el fin de ampliar el espectro geográfico de la actuación del Objetivo analizado, aunque hay que decir que a pesar de estas modificaciones no se han dado grandes cambios en el listado de las zonas elegidas. Por otro lado, los principales objetivos de los programas implementados en el marco del Objetivo 2, para el periodo 1997-1999, fueron: creación de empleo, protección medioambiental, igualdad de oportunidades para mujeres y hombres, así como desarrollo tecnológico.⁸⁶

Respecto al Fondo Social Europeo, sus Objetivos 3 y 4 fueron fusionados en el único Objetivo 3. Al mismo tiempo, se creó un nuevo Objetivo 4 con el fin de facilitar la adaptación de los trabajadores a las mutaciones industriales y a la evolución de los sistemas de producción. En cuanto al presupuesto, ambos Objetivos recibieron una dotación de 15.200 millones de ECUS .

El Objetivo 5, recibió una dotación total de 13.000 millones de ECUS (el 7,8% del presupuesto global). Además, el 47,2% de sus fondos fue destinado al apoyo a la pesca

⁸⁶ I. Pietrzyk, *op.cit.*, Varsovia 2004, pag. 117

y de las zonas rurales, el 40% a infraestructuras, mientras que el 12,1% restante a recursos humanos. Por otro lado, al igual que en el caso del Objetivo 2, se amplió el abanico de criterios de selección de las regiones en el marco del Objetivo 5b. Gracias a este cambio el espectro geográfico de su actuación cubrió 32,7 millones de personas.

Por último, debido a la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia, en el año 1995, se creó un nuevo objetivo prioritario (el Objetivo 6) con el fin de desarrollar y ajustar estructuralmente a las regiones caracterizadas por tener una muy baja densidad de población.⁸⁷

Por otro lado, se ha mantenido la diferenciación entre los programas nacionales y las Iniciativas Comunitarias, de modo que la Comisión Europea obtuvo más independencia para actuar en el ámbito de la Política de Cohesión. Desde entonces todas las decisiones relativas a la adopción de Iniciativas Comunitarias se toman a base de una Decisión de la CE, en lugar de un Reglamento del Consejo, como era antes. Asimismo, la Comisión es responsable de estipular la cantidad de fondos recibidos por cada país miembro en el marco del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, de la elección de las regiones receptoras de su ayuda, así como de negociar los Marcos Comunitarios de Apoyo.

La cantidad de recursos del Fondo Europeo del Desarrollo Regional para los proyectos establecidos por iniciativa propia aumentaron hasta un 15%. Asimismo, en la etapa 1994-1999 fueron implementadas trece Iniciativas comunitarias. Seis eran completamente nuevas, mientras que otras siete han sido la continuación de los programas llevados a cabo en el periodo de programación anterior. Todas ellas recibieron un presupuesto de unos 14.100 millones de ECUS (el 9% del total) y se concentraron en siete grupos temáticos. Gran parte de ellas seguía bajo la responsabilidad de la Dirección General de Política Regional, mientras que el resto pasó a la DG de Agricultura, DG de Empleo y Asuntos Sociales, así como la DG de Pesca.⁸⁸

⁸⁷ I. Pardo García, *op. cit.*, 2006, pag. 258

⁸⁸ I. Pietrzyk, *op.cit.*, Varsovia 2004, pag. 119-120

Tabla 5. Las asignaciones en el periodo 1995-1999 de la UE ampliada (en millones de ECU, precios de 1995)

Especificación	1995	1996	1997	1998	1999
Las operaciones estructurales	26.329	27.710	29.375	31.164	32.956
Los Fondos estructurales	24.069	25.206	26.604	28.340	30.187
Fondo de Cohesión	2.152	2.396	2.663	2.716	2.769

Fuente: Elaboración propia a base de K. Żukowska, *Budżet ogólny Unii Europejskiej*, Varsovia 2009

En el periodo analizado pudimos observar la confirmación de la necesidad de la existencia y fortalecimiento de la Política Regional en el marco de la Unión Europea, lo que ha tenido reflejo en su presupuesto general. Los efectos negativos creados por las circunstancias macroeconómicas influyeron de modo significativo en la ejecución de la perspectiva financiera de 1993-1999, diferenciándola del periodo anterior.

La reducción de la dotación de la Política Agrícola Común y el aumento del límite máximo de los recursos propios de la Unión Europea han sido el resultado de la situación económica del momento. Por otro lado, se produjeron también algunos rasgos de mejora y aumento de la cohesión entre las economías de los distintos países miembros, aunque los desequilibrios regionales continuaron muy presentes en el entorno comunitario.

Por otro lado, no podemos olvidarnos de los efectos no cuantificables y/o de carácter cualitativo logrados en el marco de la Cohesión Económica y Social de la Unión Europea. Los cambios en las estructuras institucionales de los Estados miembros, el desarrollo del proceso de aprendizaje por su parte, el aumento de la importancia del papel de las regiones, el fortalecimiento de la autonomía local y del espíritu regional o

la mención del gobierno local en el texto del Tratado de la Unión Europea son solamente algunas de ellas.⁸⁹

3.1.5 La perspectiva financiera 2000 – 2006: la Agenda 2000 y la reforma de los Fondos estructurales

Tras la cumbre del Consejo Europeo celebrada en diciembre de 1995, el 15 de julio de 1997 la Comisión Europea, teniendo en cuenta el comienzo de un nuevo marco financiero plurianual, la próxima ampliación de la Unión Europea hacia el este, así como la necesidad de introducir nuevas reformas en las distintas políticas comunitarias, expuso una serie de propuestas en forma de Agenda 2000.

El mencionado documento, que definía una estrategia de fortalecimiento y ampliación de la UE, fue aprobado en marzo de 1999 en la reunión del Consejo Europeo celebrada en Berlín. Asimismo, en 6 de mayo de este mismo año, el Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión acordaron un nuevo Acuerdo Interinstitucional sobre la disciplina presupuestaria y la mejora del procedimiento presupuestario, traduciéndola en legislación comunitaria.

Las principales cambios propuestos en el marco de la Agenda 2000 fueron:

- la preparación de la Unión Europea para la próxima ampliación (UE=25)
- la reforma del sistema presupuestario de la UE
- la reforma de la Política Agrícola Común
- la reforma de la Política de Cohesión
- la revisión de la actividad de la Comisión Europea
- el aumento de la igualdad y de los estandartes de vida
- la creación de empleo

Su objetivo principal consistía en conservar la Cohesión Económica y Social con el fin de disminuir los desequilibrios regionales existentes, así como aquellos otros relacionados con la próxima ampliación de la Unión Europea. De tal modo, se quiso

⁸⁹ I. Pietrzyk, *op.cit.*, Varsovia 2004, pag. 128

mostrar la gran necesidad de seguir manteniendo la prioridad de esta política, dadas las distintas características de los nuevos Estados miembros que hasta hoy siguen siendo beneficiarios netos.⁹⁰

Entre los principios básicos de la Política Regional diseñados por la Agenda 2000 se encontraron:

- el mantenimiento del esfuerzo de cohesión en términos políticos y económicos
- la mejora de los mecanismos de control y la admisión de la posibilidad de realización de correcciones financieras
- la simplificación y la descentralización de los métodos operativos
- el reforzamiento de la eficacia en el uso de los Fondos a través del reforzamiento de la cooperación entre la Comisión Europea y los países miembros
- el fortalecimiento del principio de concentración a través de la reducción del número de los Objetivos⁹¹ y las Iniciativas Comunitarias⁹²

Además, en el periodo 2000-2006 los Fondos estructurales dieron cobertura a todas aquellas regiones aquejadas de problemas estructurales⁹³. Asimismo, “(...) *se amplía el campo de intervención del FEDER y del FSE en materia de investigación y desarrollo tecnológico. En cuanto al FEOGA, se fomentan las medidas de desarrollo rural dirigidas a aumentar la valoración de los productos locales, protección del patrimonio rural o la investigación y el desarrollo en materia agrícola, entre otros.*”⁹⁴

Todo esto no solamente con el objetivo de rentabilizar las distintas acciones de carácter estructural, manteniendo los esfuerzos de mejora de las infraestructuras, nivel de

⁹⁰ I. Pardo García, *op. cit.*, 2006, pag. 258

⁹¹ Debido a esta modificación se realizó una nueva valoración de las regiones de la Unión Europea con el objetivo de estipular su pertenencia a los Objetivos fijados.

⁹² La reducción del número de las Iniciativas Comunitarias tuvo como objetivo no solamente facilitar el proceso de su implementación y gestión, sino también fomentar su valor añadido en el marco de la Política de cohesión a través de la mayor concentración de la actividad y los recursos financieros de la UE.

⁹³ Es decir, de carácter industrial, rural, urbano y/o costero.

⁹⁴ I. Pardo García, *op. cit.*, 2006, pag. 260

educación y cualificación de los trabajadores, sino también con el fin de reforzar las actividades de seguimiento y evaluación en el entorno de una gestión descentralizada.⁹⁵

Por otro lado, el presupuesto de la Política Regional para el periodo 2000-2006 (UE=15) fue de 213.000 millones de euros. Asimismo, la partida total destinada para los Fondos estructurales fue de unos 195.000 millones de euros, mientras que los otros 18.000 millones de euros fueron destinados al Fondo de Cohesión⁹⁶. Además, la dotación recibida por los nuevos países miembros en el periodo 2004-2006 (UE=10) alcanzó 21.700 millones de euros.

Sus principales beneficiarios, al igual que en el etapa anterior, fueron España (26,4%), Irlanda (1,9%), Portugal (10,7%) y Grecia (11,7%), recibiendo más de la mitad del presupuesto de esta política para el periodo analizado.⁹⁷

El nuevo Objetivo 1 recibió un presupuesto de 149.200 millones de euros (el 37% del total) abarcando las regiones cuyo PIB per cápita era inferior al 75% de la media comunitaria, las que estaban caracterizadas por muy baja densidad de población, así como las regiones ultraperiféricas. Asimismo, absorbió el antiguo Objetivo 6 y cubrió las regiones habitadas por una población cerca 169.4 millones de personas. El 41% de su ayuda, proporcionada a través del FEDER, FSE, FEOGA y Objetivo 1 del IFOP, fue destinada a infraestructura, el 33,8% a crear un entorno empresarial favorable, mientras que el 24,5% restante a recursos humanos.

El Objetivo 2, a través del cual se buscó la reconversión socioeconómica de las zonas industriales, rurales, urbanas o dependientes del sector de la pesca, cubrió cerca de 69,8 millones de personas. Además, dotado por el FEDER y el FSE, incorporó en si mismo los antiguos Objetivos 2, 5a, 5b.

⁹⁵ E. Cuenca, *op.cit.*, Madrid 2007, pag. 174

⁹⁶ Es importante destacar que Irlanda recibió las dotaciones del Fondo de Cohesión solamente hasta el año 2003. Esta situación se debió a que el Estado miembro mencionado superó este año el 85% del PNB per cápita de la Unión Europea (UE=15). Asimismo, los tres países mediterráneos (es decir, España, Portugal y Grecia) siguieron beneficiándose del Fondo de Cohesión no solamente a lo largo de toda la Perspectiva financiera analizada, sino también durante el periodo 2007-2013.

⁹⁷ L. Sánchez de Gómez, *op.cit.*, Madrid 2006, pag. 121

El 55,1% de su dotación total para el periodo 2000-2006, que alcanzó 22.500 millones de euros, fue destinado a las PYMEs, el 23,9% a la regeneración física y la protección del medio ambiente y el 20,9%, siguió estando dedicado a las actividades relacionadas con los recursos humanos.

Por último, el nuevo Objetivo 3 fue dedicado a la adaptación de las políticas activas y sistemas de educación, formación y empleo, y reunió en si mismo los antiguos Objetivos 3 y 4. Cubierto por el FSE, recibió una dotación total de 24.100 millones de euros.

Tabla 6. Las asignaciones de la perspectiva financiera 2000-2006 de la UE ampliada (en millones de ECU, precios de 1999)

Especificación	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Las operaciones estructurales	32.045	31.455	30.865	39.285	29.595	29.595	29.170
Los Fondos estructurales	29.430	28.840	28.250	27.670	27.080	27.080	26.660
Fondo de Cohesión	2.615	2.615	2.615	2.615	2.515	2.515	2.510

Fuente:

http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/provisions_and_instruments/l60013_es.htm (08.08.2011)

En cuanto a las Iniciativas Comunitarias⁹⁸, su presupuesto total previsto para el periodo 2000-2006 alcanzó casi 11.500 millones de euros (el 5,35% del total) y fue destinado a cuatro de ellas:

- INTERREG III - promovía la cooperación fronteriza, transnacional e interregional, concebida como una asociación transfronteriza. Su objetivo era

⁹⁸ Cada una de ellas fue financiada solamente por un Fondo estructural.

fomentar el desarrollo sostenible y armonioso de las áreas situadas a lo largo de las fronteras de los países o regiones. Los recursos de 4.875 millones de euros para esta iniciativa provenían del Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

- URBAN II – su actividad estaba centrada en el apoyo a nuevas estrategias de regeneración económica y social de las zonas urbanas amenazadas o afectadas por los fenómenos de desempleo estructural y las manifestaciones de la patología social. Ésta, al igual que INTERREG III, fue financiada por el FEDER. Su presupuesto era de 700 millones de euros.
- LEADER+ - apoyaba las acciones innovadoras con el objetivo de encontrar nuevas estrategias del desarrollo local sostenible, así como fomentar el desarrollo de las zonas rurales ubicadas en las regiones más pobres de la Unión Europea. Sus actividades estaban iniciadas y realizadas por los grupos de “Acción Local” (GAL) en los cuales participaban los interlocutores sociales y económicos (tanto de carácter público, como privado). Esta iniciativa estaba financiada por el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola – sección de Orientación. Su presupuesto ascendía a 2.020 millones de euros.
- EQUAL – el objetivo principal de esta Iniciativa comunitaria era promover y/o poner a prueba nuevas formas y medidas implementadas con el fin de combatir todas las formas de discriminación y desigualdad en el mercado laboral. El marco temático de EQUAL abarcaba ocho ámbitos que formaban parte de los contenidos de los cuatro pilares de la Estrategia Europea de Empleo (empleabilidad, espíritu empresarial, adaptabilidad de las empresas y los trabajadores e igualdad de oportunidades), así como el tema de las personas que solicitaban el estatuto de refugiado. Su presupuesto era de unos 2.847 millones de euros y provenía del Fondo Social Europeo.

Además, se introdujeron una serie de cambios con el objetivo de procederá una mayor descentralización de las responsabilidades en su seno. Desde entonces, la actividad de la Comisión Europea se ha centrado en las cuestiones estratégicas de la programación, los objetivos, las prioridades de actuación, así como las asignaciones de los fondos, mientras que en cada uno de los países miembros fue creada una autoridad gestora responsable de tomar la decisiones y medidas respecto a los programas

implementados.⁹⁹

Tabla 7. Las Iniciativas comunitarias en los periodos 1994-1999 y 2000-2006

INICIATIVAS COMUNITARIAS	
INICIATIVAS 1994-1999	ÁMBITO DE APLICACIÓN
INTERREG II	Cooperación transfronteriza, redes energéticas, cooperación en el ámbito de la ordenación territorial.
EMPLEO	Empleo-NOW; Empleo-Juventud; Empleo-Integra.
LEADER II	Desarrollo rural.
ADAPT	Adaptación de los trabajadores a los cambios industriales y a la sociedad de la información.
PYME	Mejora de la competitividad de los PYME.
URBAN	Revitalización de los barrios urbanos en crisis.
KONVER	Diversificación económica de las regiones dependientes del sector de la defensa.
REGIS II	Integración de las regiones ultraperiféricas.
RETEX	Diversificación económica de las regiones dependientes de la industria textil y de la confección.
RESIDER II	Reconversión de las zonas siderúrgicas.
RECHAR II	Reconversión de las zonas mineras del carbón.
PEACE	Apoyo al proceso de paz y reconciliación en Irlanda del Norte.
PESCA	Diversificación económica de las zonas dependientes de la pesca.
INICIATIVAS 2000-2006	ÁMBITO DE APLICACIÓN
INTERREG II	Cooperación transfronteriza, transnacional e interregional para fomentar un desarrollo y una ordenación armoniosa y equilibrada del territorio europeo.
LEADER +	Desarrollo rural mediante programas de desarrollo integrados y de cooperación de los grupos de acción local.
EQUAL	Cooperación transnacional para fomentar las nuevas prácticas de lucha contra la discriminación en el acceso al mercado laboral.
URBAN	Revitalización económica y social de las ciudades y de los barrios en crisis.

Fuente: E. Cuenca, Economía de la Unión Europea, Madrid 2007, pag. 192-193

⁹⁹ E. Cuenca, *op.cit.*, Madrid 2007, pag. 192

No cabe ninguna duda que durante el periodo analizado las intervenciones de los Fondos estructurales y el Fondo de Cohesión fomentaron el desarrollo económico y el bienestar de los diferentes Estados miembros de la Unión Europea y sus respectivas regiones.

Sin embargo, la baja movilidad de los trabajadores y del capital financiero, la falta de infraestructuras suficientemente desarrolladas, el aislamiento geográfico, así como la adhesión de diez nuevos países cuya renta per cápita apenas llegaba a un tercio de la media comunitaria, hicieron que el número de zonas con desequilibrios regionales aumentara significativamente. Además, la ampliación de la población comunitaria con unos 105 millones de personas, también fue un hecho de consideración.

Todo esto supuso no solamente grandes problemas, sino también nuevos retos para la Cohesión Económica y Social de la Unión Europea, la mayoría de los cuales siguen vigentes en la actualidad.

3.2 El proceso de negociación del marco financiero plurianual 2007-2013

La publicación del Segundo Informe sobre la Cohesión Económica y Social en enero de 2001 abrió un amplio debate acerca del nuevo marco financiero plurianual de la Unión Europea. En su ámbito, la Comisión Europea abogaba por una Política de cohesión dotada de recursos suficientes para poder cubrir las necesidades de todos los Estados, incluyendo a los antiguos países miembros. A través de ella se buscaba, entre otros objetivos, dotar a las regiones menos desarrolladas, fomentar la creación de empleo, el crecimiento y la competitividad de todos los territorios comunitarios, con un especial énfasis en las zonas rurales caracterizadas por grandes desventajas geográficas y/o naturales, así como impulsar la integración social y la igualdad de oportunidades.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Segundo informe sobre la cohesión económica y social, ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/contentpdf_es.htm (07.04.2014)

Más adelante, en el informe Sapir¹⁰¹, publicado en el 2003, se propusieron una serie de modificaciones con el objetivo de modernizar el nuevo presupuesto de la Unión Europea, así como vincularlo aún más a la realización de la Estrategia de Lisboa. Teniendo en cuenta la necesidad de fomentar el crecimiento económico a escala europea, sus autores apoyaron la reorganización del gasto comunitario, junto a su mayor concentración en las políticas destinadas a la innovación y desarrollo, educación y/o infraestructuras. En el ámbito de la Política Agrícola Común se propuso reducir los fondos, mientras que en el capítulo de la política regional comunitaria se trataba de enfocar la actividad hacia los Estados en lugar de las regiones, dotando a los menos desarrollados de acuerdo con su nivel del PIB per cápita. Además, los países miembros pasarían a repartir los recursos obtenidos de acuerdo con su criterio nacional y no con el comunitario como hasta entonces. Todo eso con el fin de dar paso a la reestructuración económica de la Unión, hacer frente a las siguientes ampliaciones, así como a las nuevas realidades y retos del siglo XXI.

Aunque las negociaciones del nuevo marco plurianual comenzaron en la cumbre del Consejo Europeo celebrada en Bruselas entre el 24 y el 25 de octubre de 2002, fue entre febrero y julio del 2004 cuando la Comisión Europea hizo público el Tercer Informe sobre la Cohesión Económica y social¹⁰², además de emitir dos comunicaciones, *Construyendo nuestro futuro común. Retos políticos y medios presupuestarios de la Unión ampliada – 2007-2013*¹⁰³ y *Perspectivas financieras 2007-2013*¹⁰⁴, a través de las cuales definía su propuesta formal acerca del nuevo presupuesto comunitario.¹⁰⁵ En

¹⁰¹ Dicho documento, elaborado por André Sapir y el conjunto de expertos, Helen Wallace o Martín Hellwig entre otros, influyó significativamente en la posterior propuesta y el posicionamiento del Reino Unido en el proceso de las negociaciones del nuevo marco financiero plurianual de la Unión Europea.

¹⁰² Tercer informe sobre la cohesión económica y social, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3/cohesion3_es.htm (07.04.2014)

¹⁰³ Comunicación de la Comisión de 10 de febrero de 2004: “*Construyendo nuestro futuro común; retos políticos y medios presupuestarios de la Unión ampliada - 2007-2013*”. COM (2004) 101 final - no publicada en el Diario Oficial.

¹⁰⁴ Comunicación de la Comisión de 14 de julio de 2004 - *Perspectivas financieras 2007-2013*. COM (2004) 487 - no publicada en el Diario Oficial.

¹⁰⁵ I. Zubiri, *La ampliación al este de la Unión Europea*, Madrid 2007, pag. 144-146

ellas, en comparación con la propuesta¹⁰⁶ de los seis países miembros (Alemania, Francia, Holanda, Reino Unido, Austria y Suecia) de finales del año 2003, en la que los Estados pedían fijar el techo máximo de los recursos propios en el 1% de la RNB de la Unión Europea, la Comisión Europea aumentó dicho porcentaje dejándolo al 1,24%.¹⁰⁷ Asimismo, el límite de los créditos de compromiso marcado por el ejecutivo comunitario era de 1,22% de la RNB de la UE.

Cabe destacar que aunque la propuesta de la Comisión, centrada en políticas enfocadas en fomentar el crecimiento y la competitividad en la Unión Europea, no aumentaba el límite máximo del gasto (en comparación el periodo 2000-2006), sí que optimizaba la eficiencia del nuevo marco financiero plurianual. Igualmente, la política regional de la Unión Europea, que seguía persiguiendo el gran objetivo de cohesionar los territorios de los Estados miembros, logró un eje adicional. En el nuevo periodo de programación, de acuerdo con las Conclusiones de las cumbres del Consejo Europeo de Lisboa (23-24 de marzo de 2000) y Gotemburgo (2001), su actuación iba a centrarse también en el fomento de la competitividad, apoyo al crecimiento y desarrollo sostenible del conjunto de la UE ampliada, con el fin de reforzar su posición a escala mundial, así como completar la figura de la ciudadanía europea. Además, su dotación seguía siendo muy parecida a la del periodo anterior, de 0,46% de la renta nacional bruta de la Unión Europea¹⁰⁸, representando el 31,4% del total de los recursos para los próximos siete años.

¹⁰⁶ La mencionada propuesta es conocida también como “carta de los seis”. Por otro lado, cabe subrayar el documento presentado un año antes por parte de los Países Bajos en el que se abogaba por la nacionalización de la política de cohesión comunitaria, de tal modo que todos los países de la Unión Europea desarrollarían sus políticas regionales nacionales aplicando los criterios de elegibilidad propios, mientras que la ayuda de carácter comunitario estaría dirigida exclusivamente a los Estados miembros más pobres. Asimismo, el apoyo de los polos de crecimiento sería el único objetivo estructural desarrollado al nivel supranacional. Aunque la propuesta descrita fue sostenida por un amplio grupo de los contribuyentes neto, así como parcialmente reflejada en el Informe Sapir, no entró en vigor.

¹⁰⁷ Es importante añadir que fue la primera vez que el Fondo Europeo de Desarrollo y el Fondo de Solidaridad se introdujeron en el marco presupuestario plurianual de la Unión Europea.

¹⁰⁸ 0,41% de la renta nacional bruta de la Unión Europea excluyendo al desarrollo regional y las actividades de carácter estructural del IFOP.

Por otro lado, en la propuesta de la Comisión se introdujeron una serie de cambios relativos a la configuración de las partidas de gasto del presupuesto comunitario. Desde entonces la Política de cohesión pasó a formar parte del apartado 1. *Crecimiento Sostenible*, subrúbrica 1b. *Cohesión para el crecimiento y el empleo*. Además, el desarrollo rural y la actividad estructural implementada a través del Instrumento Financiero de Orientación de Pesca fueron excluidas de su marco, siendo transferidas a la Política Agrícola Común: rúbrica 2. *Gestión sostenible y protección de los recursos naturales* del citado presupuesto.

A raíz de este cambio se propusieron también tres nuevos objetivos cuya implementación se produciría mediante la actuación de dos Fondos estructurales (el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y el Fondo Social Europeo), así como el Fondo de Cohesión^{109,110}:

- Convergencia → en su ámbito se subvencionarían las regiones menos desarrolladas. Es decir, las zonas de los Estados miembros cuya renta per cápita estuviera por debajo del 75% de la media comunitaria (UE-25). Además, a las regiones afectadas por el efecto estadístico debido a la admisión de nuevos países miembros, así como a los Estados cubiertos por el Fondo de Cohesión.
- Competitividad regional y empleo → el objetivo principal de su actuación sería apoyar a las regiones no cubiertas por el Objetivo Convergencia con el fin de promover los cambios regionales en su marco, así como combatir los rasgos negativos de sus respectivos mercados de trabajo.
- Cooperación territorial europea → destinado a las regiones fronterizas tendría como objetivo desarrollar los programas de cooperación territorial de carácter transnacional e interregional con el fin de impulsar el desarrollo equilibrado del conjunto de la Unión Europea, además de paliar los problemas de las zonas cubiertas por su actuación.

¹⁰⁹ Desde entonces el Fondo de Cohesión quedó vinculado directamente al Objetivo *Convergencia*, perdiendo su independencia en el marco de la Política de cohesión.

¹¹⁰ A. Gayoso Rico, *Las distintas fases de la negociación de las perspectivas financieras 2007-2013*, Presupuesto y Gasto Público, 52/2008, 2008, pag. 62-63

Posteriormente, entre marzo y junio de 2005, la presidencia luxemburguesa presentó una serie de reformas relativas a la propuesta inicial de la Comisión Europea y a lo relativo a la Política de cohesión. Entre los cambios concluyentes más importantes se encontraron:

- la fijación del techo máximo de gasto en 871.514 millones de euros (1,057% de la renta nacional bruta de la UE-27)
- la dotación de la política regional de la Unión de unos 309.594 millones de euros (0,376% de la renta nacional bruta de la UE-27)
- la modificación del reparto de los fondos entre los tres Objetivos marcados: Convergencia (252.249 millones de euros; 82,3%), Competitividad regional y empleo (46.758 millones de euros, 15,26%) y Cooperación territorial europea (7.500 millones de euros; 2,45%)
- la introducción de cambios relativos a las condiciones de elegibilidad en el ámbito de las regiones phasing-in y phasing-out
- el establecimiento de una serie de compensaciones para los diferentes Estados miembros y sus regiones (p.ej. Finlandia, Suecia, Países Bajos, Portugal, Chipre, Polonia, Grecia, Alemania, Bélgica, España)

Por otro lado, hace falta señalar que los Objetivos propuestos por la Comisión Europea han sido aceptados desde el principio de la negociación. Asimismo, se subrayó la vinculación y el papel de la política analizada en cuanto a la realización de los propósitos marcados en la Estrategia de Lisboa.

Debido a la falta del consenso fue la siguiente presidencia del Consejo de la Unión Europea, la del Reino Unido, la que siguió coordinando las negociaciones presupuestarias. Tras su reanudación, en octubre de 2005, la presidencia británica propuso un conjunto de reformas y modificaciones con el objetivo de lograr un acuerdo concluyente.

En su postura final, en relación con la política regional de la Unión Europea, optaba por:

- reducir el techo de los créditos de compromiso dejándolo en 849.303 millones de euros en comparación con los 871.514 millones de euros de la propuesta luxemburguesa
- fijar la dotación máxima de la Política de cohesión en 298.990 millones de euros (10.604 millones de euros menos que en la propuesta de Luxemburgo)
- aumentar la dotación de la investigación e I+D en el ámbito de la subrúbrica 1a. *Competitividad para el crecimiento y el empleo* con el fin de fomentar la competitividad y apoyar el crecimiento
- vincular mejor la actividad de la Política de cohesión con la consecución de los objetivos marcados en la Estrategia de Lisboa

El acuerdo final, debatido en la cumbre celebrada los días 15 y 16 de diciembre de 2005 en Bruselas, marcó el techo de créditos de compromiso en 862.364 millones de euros. En lo que se refiere a la política regional, su dotación final fue de unos 307.619 millones de euros. Tras la aprobación del Acuerdo interinstitucional¹¹¹, suscrito el 17 de mayo de 2006, las cuantías mencionadas sufrieron cambios, quedándose en 864.316 millones de euros para el total de créditos de compromiso y en 308.041 millones de euros para la Política de Cohesión. Asimismo, el gasto comunitario fue fijado en 1,048% de la renta nacional bruta de la UE, mientras que la dotación de la política regional de la Unión alcanzó el 35,6% del presupuesto aprobado ¹¹²

¹¹¹ Acuerdo Interinstitucional entre el Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión sobre disciplina presupuestaria y buena gestión financiera. Diario Oficial nº C 139 de 17/05/2006

¹¹² Las asignaciones de la política regional comunitaria para el periodo de programación 2007-2013 han aumentado un 12% en comparación con el presupuesto plurianual anterior.

Tabla 8. Las perspectivas financieras 2007-2013 de la Unión Europea

CRÉDITOS APROBADOS EN EL PROCESO NEGOCIADOR (en millones de euros a precios del año 2004)								
	Propuesta		Aprobación		Acuerdo interinstitucional		Variaciones introducidas por el:	
Créditos de compromiso	Comisión	% s/total	Consejo	% s/total		% s/total	Consejo	Parlamento
1. Crecimiento sostenible	477.665	46,6	379.739	44,0	382.139	44,2	-20,5	0,6
1a. Competitividad para el crecimiento y la ocupación	132.755	13,0	72.120	8,4	74.098	8,6	-45,7	2,7
1b. Cohesión para el crecimiento y la ocupación	344.910	33,6	307.619	35,7	308.041	35,6	-10,8	0,1
2. Conservación y gestión de los recursos naturales	404.655	39,5	371.245	43,0	371.344	43,0	-8,3	0,0
Incluye pagos directos y gastos relacionados con el mercado	301.074	29,4	293.105	34,0	293.105	33,9	-2,6	0,0
3. Ciudadanía, libertad, seguridad y justicia	18.505	1,8	10.270	1,2	10.770	1,2	-44,5	4,9
3a. Libertad, seguridad y justicia	0	0,0	6.630	0,8	6.630	0,8	-	-
3b. Ciudadanía	0	0,0	3.640	0,4	4.140	0,5	-	-
4. La UE como socio global	95.590	9,3	50.010	5,8	49.463	5,7	-47,7	1,1
5. Administración	28.620	2,8	50.300	5,8	49.800	5,8	75,8	1,0
Compensaciones (b)	0	0,0	800	0,1	800	0,1	-	-
Total créditos de compromiso	1.025.035	100,0	862.364	100,0	864.316	-	-15,9	0,2
Créditos de compromiso en % de la RNB	1,242	-	1,045	-	1,048	-	-15,9	0,3
Total créditos de pago	928.700	-	819.380	-	820.780	-	-11,8	0,2
Créditos de pago en % de la RNB	1,14	-	0,99	-	1,00	-	-13,2	1,0
Margen disponible	0,10	-	0,25	-	0,24	-	150,0	4,0
Techo de los recursos propios en % de la RNB	1,24	-	1,24	-	1,24	-	0,0	0,0

Fuente: M. Espasa Queralt, *Las nuevas perspectivas financieras de la Unión Europea: implicaciones y consecuencias para Galicia*, Revista Galega de Economía, vol. 17, 2008, http://www.usc.es/econo/RGE/Vol17_ex/castelan/art9c.pdf (21/04/2013), pag. 9

3.3 La nueva configuración de la política regional de la UE

La nueva Política de Cohesión y los cambios introducidos en su marco son el claro efecto de su estrecha vinculación a la consecución de los objetivos marcados en la Estrategia de Lisboa, así como de las circunstancias políticas y económicas específicas a los que se enfrentó la Unión Europea, como la ampliación con los nuevos Estados miembros y/o el aumento de las desigualdades en el desarrollo de las regiones comunitarias.¹¹³

A través de este nuevo plan de acción y de desarrollo, aprobado para los próximos diez años, se buscaba impulsar el crecimiento económico, el empleo y la cohesión social del conjunto de la Unión Europea con el fin de fomentar su competitividad a escala mundial. Además, mediante su implementación se creó un nuevo marco de cooperación y de solidaridad enfocado a fomentar el conocimiento y la innovación, así como el potencial del total de los Estados miembros en un mundo globalizado.

Debido a una serie de problemas de carácter político y económico, la Estrategia de Lisboa no ha sido efectiva. A raíz de esta situación, en la cumbre de 22-23 de marzo de 2005, el Consejo Europeo aprobó formalmente el documento *Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo - Relanzamiento de la estrategia de Lisboa*¹¹⁴ presentado anteriormente por la Comisión Europea. El nuevo plan de acción focalizaba los esfuerzos en la consecución de dos prioridades sustanciales: el desarrollo del crecimiento económico, así como el fomento de la creación y la calidad de nuevos puestos de trabajo dando paso a la mayor cohesión de los territorios de los Estados miembros y la instauración de una ciudadanía más competitiva. Igualmente, los objetivos marcados fueron incluidos en las directrices estratégicas comunitarias en

¹¹³ Los nuevos países miembros presentaban un nivel de deficiencia en su desarrollo muy por encima de la media europea (UE-15), lo que estaba reflejado en su gran necesidad de dotación a través de la política comunitaria analizada.

¹¹⁴ Comunicación al Consejo Europeo de primavera de 2 de febrero de 2005 “*Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo - Relanzamiento de la estrategia de Lisboa. Comunicación del Presidente Barroso de común acuerdo con el Vicepresidente Verheugen*”. COM(2005) 24 final – no publicado en el Diario Oficial

materia de cohesión aumentando aún más su presencia en el ámbito de la política regional de la Unión Europea.

3.3.1 Objetivos

Este cambio, plasmado en la mayor orientación de la actividad de la Política de cohesión hacia las regiones más vulnerables, tuvo incidencia en la nueva organización de sus Objetivos, que sustituyeron a los antiguos Objetivos 1, 2 y 3, además de tres de las cuatro Iniciativas comunitarias¹¹⁵.

3.3.1.1 Convergencia

La principal prioridad de este Objetivo es proporcionar subvenciones a los Estados y a las regiones más desfavorecidas, asegurando su mayor cohesión con el resto del territorio comunitario. En su ámbito se apoyará al desarrollo del crecimiento económico y el empleo a través de una mayor inversión en capital físico y humano y de la calidad de los puestos de trabajo, el fomento de la innovación y de la sociedad del conocimiento, el incremento de la adaptación a los cambios de carácter socio-económico, la preservación y mejora del medio ambiente, así como de la eficiencia administrativa de los países miembros.

Su dotación total, que equivale al 81,5% de todos los fondos de la Política de cohesión para el periodo 2007-2013 (283.193 millones de euros a precios corrientes), se proporcionará a través de los dos Fondos estructurales (el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y el Fondo Social Europeo) y el Fondo de Cohesión. Además, al menos el 60% de su presupuesto tiene que ser invertido en el fomento de la competitividad y la creación de nuevos puestos de trabajo en los Estados miembros.

¹¹⁵ Las Iniciativas EQUAL y URBAN pasaron a formar parte de los Objetivos *Convergencia* y *Competitividad regional y empleo*. Asimismo, el programa INTERREG III fue incluido en el Objetivo *Cooperación territorial europea*, mientras que LEADER+ lo que en el nuevo Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER).

Entre las regiones cubiertas por su actividad se encuentran:

- las regiones NUTS 2 cuyo PIB per cápita, al igual que en el periodo 2000-2002, es inferior al 75% de la media comunitaria (UE-25)
- las regiones perjudicadas por el efecto estadístico vinculado a la adhesión de nuevos países miembros (conocidas también como transitorias o phasing-out) cuya dotación financiera será decreciente a lo largo de este periodo de programación. En el año 2007 se les proporcionará el 80% de la ayuda del año anterior, mientras que al final de esta perspectiva financiera su financiación será la misma que la de las regiones del *Objetivo Competitividad regional y empleo*.
- los Estados miembros que posean un programa de convergencia económica y estén caracterizados por la RNB per cápita del periodo 2001-2003 por debajo del 90% de la media de la Unión Europea de los veinticinco. Por otro lado, se crea una ayuda phasing-out para los países que pudieran haber sido acogidos por el Fondo de Cohesión si se hubiera mantenido el umbral por debajo del 90% de la media comunitaria anterior (UE-15).¹¹⁶

El 70,5% (199.322 millones de euros) de los recursos se destinará a la partida de *convergencia*, el 4,9% (13.955 millones de euros) a las regiones phasing-out y el 24,6% (69.578 millones de euros) al Fondo de Cohesión.¹¹⁷ Asimismo, la tasa máxima de cofinanciación para el *Objetivo Convergencia* es del 75-85%, y para el Fondo de Cohesión del 85%.¹¹⁸

¹¹⁶ El conjunto de los países receptores del Fondo de Cohesión en el periodo 2007-2013 está formado por los doce nuevos Estados miembros, Grecia, Portugal y España. Asimismo, cabe señalar que Irlanda está ya fuera de este grupo, mientras que España es el único país que recibe el trato phasing-out.

¹¹⁷ A. González Temprano, *El debilitamiento de la política de cohesión de la Unión Europea, 2007-2010*, http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/presu_gasto_publico/66_03.pdf, pag. 65-66 (15.04.2014)

¹¹⁸ Todas las excepciones relativas a los límites máximos de subvencionabilidad de los Objetivos están enumeradas en el Anexo 3 del Reglamento (CE) nº 1083/2006.

3.3.1.2 Competitividad regional y empleo

Mediante su actuación se asistirá a las regiones no cubiertas por el Objetivo *Convergencia* con el fin de promover su competitividad y atractivo, además de mejorar su nivel de empleo por medio de la nivelación de los rasgos negativos de sus respectivos mercados de trabajo. Todo eso gracias a la implementación de una serie de cambios socio-económicos, como la liberalización del comercio, el desarrollo del espíritu emprendedor y la innovación y/o la mejor adaptación de los trabajadores y de las empresas.

Financiado por el FEDER y el FSE el Objetivo *Competitividad regional y empleo* absorberá el 16% del total de los fondos (54.965 millones de euros a precios corrientes) integrando a los Objetivos 2 y 3. Asimismo, el 75% de su dotación se dedicará al cumplimiento de las prioridades marcadas en la Estrategia de Lisboa.

En su ámbito se atenderá a:¹¹⁹

- todas las regiones NUTS 1 y/o NUTS 2 no cubiertas por el Objetivo *Convergencia* o su ayuda transitoria
- las regiones NUTS 2 que disfrutaron de la ayuda del antiguo Objetivo 1 y cuyo PIB per cápita en el periodo analizado supera el 75% de la media comunitaria de los quince (las regiones phasing-in)

El 79,2% (43.556 millones de euros) de la totalidad de los fondos reservados para este Objetivo será absorbido por el capítulo *competitividad regional y empleo*, mientras que el otro 20,8% (11.409 millones de euros) se destinará a las regiones phasing-in.¹²⁰ Además, su tasa de subvencionabilidad máxima es del 50-85%.

¹¹⁹ En el periodo de programación 2007-2013 se elimina la tipología de las regiones cubiertas por el Objetivo 2, actual Objetivo *Cooperación territorial y empleo*, apostando por las estrategias comunes aplicables en todo el terreno de la zona beneficiaria.

¹²⁰ A. González Temprano, *op.cit.*, http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/presu_gasto_publico/66_03.pdf, pag. 66 (15.04.2014)

3.3.1.3 Cooperación territorial europea

El último de los tres Objetivos está destinado a las regiones fronterizas y tendría como objetivo desarrollar los programas de cooperación territorial de carácter transnacional con motivo de impulsar el desarrollo equilibrado del conjunto de la Unión Europea, además de paliar los problemas de las zonas cubiertas por su actuación.

Cubierto únicamente por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional el Objetivo *Cooperación territorial europea* cuenta con 2,5% del total de los fondos (8.723 millones de euros a precios corrientes) y acoge a:

- cooperación transfronteriza → las regiones NUTS 3 ubicadas en la frontera terrestre interior de los Estados miembros o determinadas fronteras terrestres exteriores, así como las regiones NUTS 3 situadas en las fronteras marítimas o alejadas 150 kilómetros o más del territorio comunitario¹²¹
- cooperación transnacional → todos los territorios de la Unión Europea, aunque en realidad se han designado trece zonas cubiertas por esta actividad
- cooperación interregional, redes de cooperación e intercambio de experiencias → todas las regiones comunitarias¹²²

Por último, la dotación de la cooperación transfronteriza alcanzará unos 6.440 millones de euros, la de cooperación transnacional unos 1.830 millones de euros, mientras que la de cooperación interregional unos 445 millones de euros.¹²³ Además, la tasa máxima de cofinanciación para el Objetivo *Cooperación transfronteriza europea* es del 75-85%.

¹²¹ En comparación con la antigua Iniciativa comunitaria INTERREG el territorio cubierto por su actividad es más amplio.

¹²² Hablando de la cooperación regional, en el periodo 2007-2013, hay solamente un programa comunitario que acoge a todo el territorio de la Unión Europea, en tanto que en el caso de las redes de cooperación e intercambio de experiencias, tres (INTERACT, URBACT y ORATE).

¹²³ Info regio-PANORAMA, *op. cit.*, n° 26 junio 2008, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag26/mag26_es.pdf, pag. 24 (17.04.2014)

Tabla 9. El cambio en la estructura de la Política de cohesión

Periodo de programación 2000-2006		Periodo de programación 2007-2013	
Objetivos	Instrumentos financieros	Objetivos	Instrumentos financieros
Objetivo 1	FEDER FSE FEOGA IFOP	Convergencia	FEDER FSE Fondo de Cohesión
Cohesión	Fondo de Cohesión		
Objetivo 2	FEDER FSE	Competitividad regional y empleo	FEDER FSE
Objetivo 3	FSE	Cooperación territorial europea	FEDER
INTEREG III	FEDER		
URBAN	FEDER		
EQUAL	FSE		
LEADER+	FEOGA – Orientación		
Desarrollo rural	FEOGA – Garantía IFOP		
Total:			
9	6	3	3

Fuente: Elaboración propia a base de E. Fernández Maroto, C. García Nicolás, A. Iglesias Suarez, J. Punzón Moraleda, *Cincuenta años en la configuración de la Política Regional Europea: 1957-2007*, <http://www.revistarue.eu/RUE/092007.pdf> (21/04/2013)

3.3.2 Principios de intervención

Otro de los cambios sustanciales ha sido la redefinición y/o mayor determinación de algunos de los principios de la política regional comunitaria ya existentes, así como la ampliación de su abanico con las nuevas reglas. El listado actualizado está compuesto por los principios de:¹²⁴

a) Complementariedad → las acciones comunitarias en el ámbito de la política regional serán complementarias a las intervenciones de los países miembros, sean de carácter nacional, regional o local, que tendrán también en cuenta las prioridades marcadas por la Unión Europea.

b) Coherencia → a través de su institución se busca asegurar que la ayuda proporcionada en el contexto de la Política de cohesión sea coherente con el resto de las acciones comunitarias implementadas (actividades, políticas y prioridades), así como complementaria con el resto de los instrumentos financieros de la UE.

c) Earmarking (afectación) → obliga a los antiguos Estados miembros (UE-15) a dedicar el 60% de los recursos recibidos en el marco del Objetivo *Convergencia* y el 75% de los del Objetivo *Competitividad regional y empleo* a las acciones cuyo fin será el fomento de la competitividad y la creación del empleo, así como perseguir las prioridades establecidas en el Estrategia de Lisboa.

d) Coordinación → instauro la coordinación entre las acciones establecidas a través de los Fondos, el FEADER, el Fondo Europeo de la Pesca, Banco Europeo de Inversiones, así como otros instrumentos financieros.

f) Conformidad → las intervenciones de los Fondos deben estar de acuerdo con el *acquis communautaire* de la Unión Europea.

¹²⁴ Los artículos 9-17 del Reglamento (CE) n° 1083/2006 *op.cit.*

g) Programación → el mencionado principio sufre un cambio sustancial. Desde ahora cada periodo de programación plurianual de la Unión Europea conllevará la definición de los objetivos, de la financiación, así como de un sistema de gestión y de control.

h) Cooperación → se amplía el listado de las entidades nacionales de cooperación, así como el alcance de su papel en el proceso de programación. Entre los nuevos organismos detallados se encuentran: las autoridades regionales, locales, urbanas y otras autoridades públicas competentes; los interlocutores económicos y sociales; cualquier otro organismo pertinente que represente a la sociedad civil, a los interlocutores medioambientales, organizaciones no gubernamentales y organismos responsables de fomentar la igualdad entre mujeres y hombres. Asimismo, dichas entidades podrán participar en la preparación, la ejecución, el seguimiento y la evaluación de la política regional comunitaria en un Estado miembro.

i) Subsidiariedad → serán los países miembros los responsables de implementar los Programas Operativos (PO) de acuerdo con su sistema institucional específico y en el nivel territorial correspondiente. Además, su rol en la elaboración de prioridades en materia de política de cohesión ha sido reforzado.

j) Proporcionalidad → esta nueva regla establece que el uso de los recursos de naturaleza financiera y administrativa, tanto en el caso de la Comisión como de los Estados miembros, con el fin de implementar la actividad de los Fondos será ajustado según la dotación del Programa Operativo dado. Igualmente, la disposición descrita es aplicable en relación a los indicadores, la evaluación, los principios generales de los sistemas de gestión y control, así como a los informes.

k) Gestión compartida → se implementa el sistema de la gestión compartida del presupuesto comunitario en el contexto de los Fondos, atribuyendo una serie de competencias a los Estados miembros. Al mismo tiempo, la Comisión sigue siendo la guardiana de la correcta implementación de los recursos financieros de la UE.

l) Adicionalidad → los cambios introducidos en su contexto están relacionados con el procedimiento de verificación de la adicionalidad, así como con la publicación por parte de la Comisión de los resultados obtenidos. Además, en el caso de su incumplimiento se

ha previsto la activación del mecanismo de sanciones de carácter financiero con el fin de ajustar el desequilibrio ocasionado.

m) Igualdad entre hombres y mujeres y no discriminación → es un principio horizontal estrechamente vinculado a la implementación de los Fondos y a través del cual se pone el mayor énfasis en la igualdad entre hombres y mujeres, las cuestiones de género, así como en la no discriminación por sexo, raza u origen étnico, religión o convicciones, minusvalías, edad u orientación sexual.

n) Desarrollo sostenible → es el otro principio horizontal relativo en este caso a la protección del medio ambiente y el desarrollo sostenible, de acuerdo con lo establecido en el Tratado.

3.3.3 Nuevo enfoque estratégico

La nueva orientación de la política regional comunitaria está reflejada en la configuración de los documentos de programación para el periodo 2007-2013. Es la primera vez que en la aprobación de la estrategia comunitaria relativa a la política de cohesión, descrita en el marco de las Orientaciones Estratégicas propuestas por la Comisión, se involucra de forma plena a los países miembros, además de realizar una consulta previa al Parlamento Europeo.

El contenido del instrumento mencionado, aprobado por unanimidad por el Consejo de la Unión Europea, está transferido a los Marcos de Referencia Estratégicos Nacionales de cada uno de los Estados miembros. Este nuevo documento de programación, aplicable principalmente a los Objetivos *Convergencia* y *Competitividad regional y empleo*¹²⁵, conlleva la estrategia de desarrollo social y económico del país y de sus respectivas regiones, así como de la implementación de los fondos recibidos.

Por último, en comparación con el periodo 2000-2006 los nuevos Programas Operativos están dotados únicamente a través de un solo Fondo. Formulados por un país miembro o

¹²⁵ En el caso de que un Estado miembro muestre interés, el instrumento de el Marco de Referencia Estratégico Nacional es aplicable también al Objetivo *Cooperación territorial europea*.

una región estos instrumentos de gestión contienen, entre otros, la delineación de los objetivos a perseguir, el plan financiero y/o la descripción del sistema de seguimiento y control. Asimismo, en el caso de los programas relativos a infraestructuras de transporte, medio ambiente y grandes proyectos se ha permitido una financiación conjunta por parte del Fondo Europeo de Desarrollo Regional y el Fondo de Cohesión.

De este modo el nuevo enfoque estratégico conlleva la simplificación del sistema de programación. Dicho cambio, reflejado en la desaparición de tales figuras como el Documento Único de Programación, los Marcos Comunitarios de Apoyo y los Complementos de Programación, hace que el proceso analizado sea más transparente y sencillo, además de efectivo.

Dicha clarificación está reflejada también en la analizada anteriormente reducción del número de instrumentos financieros, la eliminación de las Iniciativas comunitarias, la mayor vinculación del Fondo de Cohesión¹²⁶ en el marco de la política regional comunitaria, la aplicación del principio de proporcionalidad, así como en la simplificación y flexibilización de las reglas de subvencionabilidad,¹²⁷ aplicación, gestión¹²⁸, control y/o de evaluación¹²⁹.

Por último, no hay que olvidar el aumento de la centralización de las actividades programadas. En el periodo 2007-2013 las acciones están estrechamente vinculadas a los objetivos marcados en las cumbres de Lisboa y Gotemburgo. Asimismo, la aplicación de la Política de cohesión se dará en todo el territorio de la Unión Europea, incluyendo a los antiguos países miembros, mientras que sus intervenciones se centrarán en las regiones más desfavorecidas. Además, se han reconocido las zonas de

¹²⁶ En el periodo analizado la recepción de la ayuda del Fondo de Cohesión por parte de un Estado miembro está vinculada al cumplimiento de los criterios establecidos en el Pacto de estabilidad y crecimiento.

¹²⁷ Desde entonces serán de carácter nacional y no comunitario.

¹²⁸ La programación y la gestión financiera se basará en las prioridades y no, como hasta entonces, en las medidas.

¹²⁹ En el periodo 2007-2013 se establece un sistema de evaluación continua, además de un instrumento de seguimiento estratégico. También se introducen ciertos cambios en la organización institucional relativos a la gestión, el seguimiento y el control.

los Estados miembros caracterizadas por unas condiciones específicas, así como sus necesidades especiales con el fin de proporcionar la ayuda adecuada.¹³⁰

3.3.4. Descentralización, gestión y control

Este cambio, basado sustancialmente en el principio de subsidiariedad, tuvo como objetivo transmitir a los Estados miembros una parte de responsabilidad de la implementación de la Política de Cohesión, así como reforzar su papel en el proceso de configuración, gestión, control y evaluación de las intervenciones regionales. Al mismo tiempo las normas relativas a la información, la comunicación y la publicidad en materia de los Fondos europeos han sido fortalecidas.¹³¹

Uno de los ejemplos claros de este nuevo enfoque es la dotación de las entidades locales con una serie de compromisos en el ámbito de gestión de las operaciones estipuladas en el marco de los Reglamentos vigentes. También se establece la Agrupación Europea de Cooperación Territorial con el objetivo de facilitar la ejecución de los programas de carácter transfronterizo, transnacional e interregional. Gracias a su implantación se ha hecho posible la fundación de organismos jurídicos cuya principal función consistirá en gestionar los proyectos transfronterizos implantados, sean subvencionados con los recursos comunitarios o no.¹³²

Por otro lado, en lo que se refiere a la gestión financiera, se ha introducido la regla $n+2$ a base de la cual todos los recursos de un año recibidos por un Estado miembro tienen que ser gastados como muy tarde en el plazo de los dos años siguientes. En el caso de los nuevos países miembros, Grecia y Portugal, dicha regla fue ampliada en lo que se

¹³⁰ A raíz de la existencia de las regiones con necesidades específicas se sustenta el funcionamiento de la Red de Seguridad para el periodo 2007-2013.

¹³¹ E. Fernández Maroto, C. García Nicolás, A. Iglesias Suárez, J. Punzón Moraleda, *Cincuenta años en la configuración de la Política Regional Europea: 1957-2007*, <http://www.revistarue.eu/RUE/092007.pdf>, pag. 130 (21.04.2013)

¹³² B. Spottorno Rubio, F. González, *Cuaderno europeo 3. Los Fondos Estructurales 2007-2013. La participación de las ONG*, <http://www.josefinas-trinitarias.org/amarex/images/documentos/igualdadgenero.pdf>, pag. 22 (21.04.2013)

refiere al periodo 2007-2010, transformándose en $n+3$ ¹³³. Además, el objetivo principal de su instauración consistió en incentivar la rápida realización de las acciones establecidas e imposibilitar la acumulación de los fondos por parte de los Estados.

Finalmente, se implementó también la regla del 4% que establece un techo máximo de recibimiento de los recursos financieros con el fin de aumentar la eficacia de la absorción y de uso de los fondos comunitarios. El límite mencionado, tal como lo dice su nombre, inicialmente fue fijado en el 4% del PIB per cápita del Estado receptor¹³⁴, aunque cabe mencionar que en el caso de los últimos doce países miembros fue nivelado al 3,8%. Debido a una serie de desacuerdos se modificó dicha regla implantando un sistema de graduación, además del ajuste.

En cuanto al control, el organigrama institucional sufrió unos pequeños cambios, mientras que en el caso de las acciones principalmente financiadas por los Estados miembros la frecuencia del control por parte de la Comisión es menos rigurosa, lo que refleja una vez más el enfoque de descentralización en el contexto de la política regional comunitaria.

3.3.5 Otras reformas

Entre otras cambios relevantes en el contexto de la política regional de la Unión Europea para el periodo 2007-2013 podemos destacar:

- el establecimiento de las reservas financieras por parte de los Estados miembros con el fin de nivelar los efectos negativos de las contingencias económicas inesperadas. Gracias a esta solución se les permite destinar un máximo del 3% de los recursos comunitarios recibidos a cada uno de los dos Objetivos principales. Es decir, *Convergencia y Competitividad regional y empleo*.
- la instauración de nuevos instrumentos financieros: JASPERS (enfocado en apoyo de proyectos en regiones europeas), JEREMIE (destinado a las microempresas y las PYMEs) y JESSICA (centrado en las actividades en el

¹³³ La norma $n+3$ tuvo aplicación a los dos Fondos estructurales y el Fondo de Cohesión.

¹³⁴ El límite descrito jamás ha sido superado por ninguno de los países miembros de la UE-15.

contexto del desarrollo sostenible en áreas urbanas). La implementación de las actividades en su base demanda una cooperación entre entidades como la Comisión, el Banco Europeo de Inversión o el Fondo Europeo de Inversión, entre otros. El principal objetivo de su establecimiento consiste en mejorar la eficacia administrativa de los Estados miembros, así como gestionar y aprovechar de forma óptima los fondos asignados a través del uso de la ingeniería financiera proporcionada.

- el papel del BEI y el FEI (Fondo Europeo de Inversiones) en materia de programación y gestión de la Política de cohesión sufre un cambio positivo reflejado en su reforzamiento
- por último, se sustituye a los antiguos mecanismos de asistencia compuestos por el programa Phare, el Instrumento estructural de preadhesión (ISPA) y el Instrumento agrícola de preadhesión (SAPARD) por el nuevo Instrumento de Preadhesión con el fin de facilitar a los posibles futuros Estados miembros el apoyo en el ámbito del desarrollo y la cooperación regional.¹³⁵

3.4 Los documentos de programación

3.4.1 Directrices estratégicas comunitarias en materia de cohesión para el periodo 2007-2013

Las directrices estratégicas comunitarias es un documento presentado por la Comisión Europea, en estrecha colaboración con los Estados miembros, en el que se establecen las disposiciones marco para la ejecución de la política regional europea y de sus respectivos Fondos. Su aprobación, llevada a cabo por parte del Consejo de la Unión Europea, da paso a la publicación en el Diario Oficial de la UE y su posterior implementación.

Tal como vimos en el capítulo anterior dedicado a las bases jurídicas de la política regional comunitaria, las OEMC para el periodo 2007-2013, adoptadas el 6 de octubre de 2006, conllevan los grandes objetivos y las prioridades de programación, además de

¹³⁵ B. Spottorno Rubio, F. González, *op.cit.*, <http://www.josefinas-trinitarias.org/amarex/images/documentos/igualdadgenero.pdf>, pag. 24 (21.04.2013)

una estrategia global de actuación vinculada a la Estrategia de Lisboa renovada, centrando la actividad de la Política de cohesión y de sus programas en:

- el aumento del atractivo de los Estados miembros, de sus regiones y de sus ciudades
- el refuerzo de la innovación, el espíritu empresarial y el desarrollo de la economía de conocimiento
- el impulso a la creación de nuevos puestos de trabajo, así como la mejora de su calidad

Además, a través de su aprobación se pretendió incentivar la colaboración y la interacción de los Estados miembros en la implementación de la política regional de la Unión Europea, abogando por la mayor descentralización de las responsabilidades en su marco, así como haciéndola más transparente e inteligible. Por otro lado, cabe mencionar que es la primera vez que se aprueba un instrumento de estas características en materia de Política de Cohesión. Es decir, un documento marco relativo a un plan de desarrollo regional comunitario que de alguna forma refuerza el sistema de toma de decisión, vinculando aún más los respectivos niveles (supranacional, estatal y regional). Por último, las directrices estratégicas comunitarias son la base para la elaboración de los Marcos Estratégicos Nacionales de Referencia y los Programas Operativos de los Estados miembros de la Unión Europea.

3.4.2 Marco Estratégico Nacional de Referencia

El Marco Estratégico (MENR), preparado por cada uno de los Estados miembros¹³⁶, es un documento novedoso de carácter estratégico que describe el plan global de desarrollo socio-económico del país para el periodo vigente. De acuerdo con lo establecido en las OEMC, trata acerca del sistema de aplicación de los Fondos y de las prioridades políticas relativas. Además, es la base para el desarrollo de los Programas Operativos.

¹³⁶ La Comisión Europea tiene la potestad de decisión en algunos de los apartados del Marco Estratégico Nacional de Referencia, como por ejemplo la enumeración de los Programas Operativos o el presupuesto anual de cada Fondo por programa.

Aunque parecido al Marco comunitario de apoyo (MCA), el MENR presenta una serie de diferencias. Primero, no tiene naturaleza de gestión. Segundo, en su contexto acoge a todos los territorios de un Estado. Tercero, se corresponde no solamente a los Objetivos *Convergencia y Competitividad regional y empleo*, sino también (en la situación de que un país miembro lo determine) a la *Cooperación territorial europea*.

Los elementos principales que debe contener el Marco Estratégico están descritos en el artículo 27 del Reglamento (CE) No 1083/2006 y son los siguientes:

- el análisis de la situación de desarrollo del país, así como las deficiencias y las fortalezas existentes en su contexto
- la estrategia de desarrollo socio-económico y las prioridades marcadas
- el desglose de los Programas Operativos
- la descripción de cómo las acciones planteadas contribuirán al cumplimiento de los objetivos de la Estrategia de Lisboa renovada
- la nota indicativa acerca de la dotación anual de los Programas Operativos por parte de los Fondos
- la información acerca de la coordinación de los Programas Operativos presentados entre sí, además de la armonización con la actividad del FEADER, el FEP, el BEI y otros instrumentos financieros

3.4.3 Programa Operativo

El último nivel de documentos de programación está compuesto por los Programas Operativos. A diferencia de los periodos anteriores el instrumento mencionado sustituye a los antiguos Programas Operativos, Documentos Únicos de Programación y los Complementos de Programación. Elaborados por los Estados miembros o sus regiones y aprobados por la comisión Europea, los Programas Operativos (cada uno de ellos) están financiados por un sólo Fondo. La única excepción, como ya vimos anteriormente, son los programas relativos a las infraestructuras de transporte y medio ambiente, dotados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y el Fondo de Cohesión.

Por otro lado, salvo en situaciones determinadas¹³⁷, su actividad está vinculada a un sólo Objetivo. Asimismo, en el periodo analizado, los Programas Operativos adquieren un carácter mucho más estratégico. A través de ellos se denominan los objetivos prioritarios, las zonas subvencionables, las disposiciones relativas a la financiación y ejecución de los programas, así como el sistema de evaluación y seguimiento en su marco. Otro de los cambios importantes es que ciertas cuestiones de la gestión, incorporados anteriormente en los Complementos de Programación, han pasado a formar parte de las funciones desarrolladas por los Comités de Seguimiento.

Igualmente, a través de los Programas Operativos se establece un plan estratégico de desarrollo regional de carácter plurianual cuyos ejes prioritarios de actuación y los objetivos asociados están de acuerdo con las disposiciones de las OEMC y los MENR. A diferencia del periodo anterior, la estrategia mencionada no conlleva la enumeración de las medidas para cumplimentar las prioridades marcadas. En último lugar, en este periodo la programación no es tan precisa como antes, mientras que la dotación financiera se delimita al nivel de los ejes en lugar de ser fijada al nivel de las medidas, lo que en su conjunto hace que el país miembro disponga de más libertad en cuanto a la implementación del Programa.

Como hemos podido observar, la configuración de la política regional comunitaria en el periodo de programación 2007-2013 demuestra la estrecha vinculación con la consecución de los objetivos marcados en las cumbres de Lisboa y Gotemburgo. A través de los cambios introducidos en su marco se buscó reforzar la cohesión económica y social de la Unión Europea demostrando que la política mencionada sigue siendo uno de los elementos clave en el proceso de la integración europea. Por último, mediante este paso se evidenció también que la evolución de una política regional hacia una verdadera política de cohesión comunitaria quedó completada.

¹³⁷ Acordadas conjuntamente por el país miembro y la Comisión.

CAPÍTULO IV

**EL SECTOR DE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS –
CARACTERIZACIÓN
GENERAL**

4.1 Concepto y criterios de identificación de las PYMEs

Tal como indica la literatura especializada los primeros intentos de delimitación del sector de las pequeñas y medianas empresas, llamado también “small business”, datan de la segunda mitad del siglo XX. Asimismo, esta relativamente corta historia, vinculada a muchos cambios en el entorno económico, nos demuestra que hasta el día de hoy no se ha desarrollado una sola definición de las PYMEs con la que podamos distinguir este grupo de entidades económicas.

La diversidad del sector empresarial actual, las características específicas del entorno en el que funcionan y/o los rasgos individuales que presenta cada una de ellas (el ámbito en el que actúa, el carácter y las ambiciones personales de los propietarios, la forma de su financiación etc.) son solamente algunos de los factores que las determinan. Además, su expansión en los tiempos de recesión económica, la falta o poca influencia de los sindicatos en ellas, la mejora de las condiciones de vida de la sociedad y sus nuevas necesidades, las específicas condiciones de trabajo en las pequeñas empresas y/o las nuevas reformas cuyo objetivo era favorecer el espíritu empresarial en su marco, también influyeron significativamente sobre la situación descrita.¹³⁸

Aún así, a lo largo de este tiempo se ha intentado definir a las pequeñas y medianas empresas varias veces, en gran parte a través de la estipulación de una serie de criterios dentro de los cuales unos tenían carácter principal y de directa referencia, mientras que otros eran claramente secundarios.¹³⁹ Si bien las sistematizaciones existentes abarcan una diferenciación principal entre los criterios cuantitativos y los cualitativos, en general, tienen una forma bastante irregular y poco resolutive. Asimismo, el uso de criterios medibles sólo parcialmente y/o el cumplimiento de los diferentes fines preestablecidos han hecho también que existan varias definiciones y sistemas de categorización de las PYMEs de carácter equivalente. Sin embargo, con el objetivo de entender mejor el tema, en este trabajo nos centraremos en analizar los principales indicadores cuantitativos y cualitativos basándonos en los trabajos de autores como B.

¹³⁸ B. Piasecki, *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Varsovia-Łódź 2001, pag. 77-79; B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Łódź 1997, pag. 108-110

¹³⁹ M. Zastempowski, *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Toruń 2010, pag. 22

Piasecki, M. Zastempowski, F. Lopis Vañó, R. M. Hodgetts, D. F. Kuratko, B. Sita-Tokarska, D. Dominiak, W. Czternasty, A. Nehrig, T. Łuczka, M. Scott, R. Bruce, K. Poznańska, J. E. Bolton y R. Borowiecki, entre otros. Posteriormente examinaremos la exposición del concepto de las PYMEs en el marco legislativo de la Unión Europea. Es decir, una definición que prevalece en la mayoría de los Estados miembros, entre ellos Polonia, por lo que se ha decidido utilizarla para los fines de este estudio.

4.1.1 Los criterios cuantitativos

El primer grupo de criterios está considerado como básico en el proceso de caracterización de las pequeñas y medianas empresas. No obstante, su uso sigue causando ciertas dudas, lo que se debe básicamente a la elección del factor y de los parámetros adecuados en su marco.¹⁴⁰

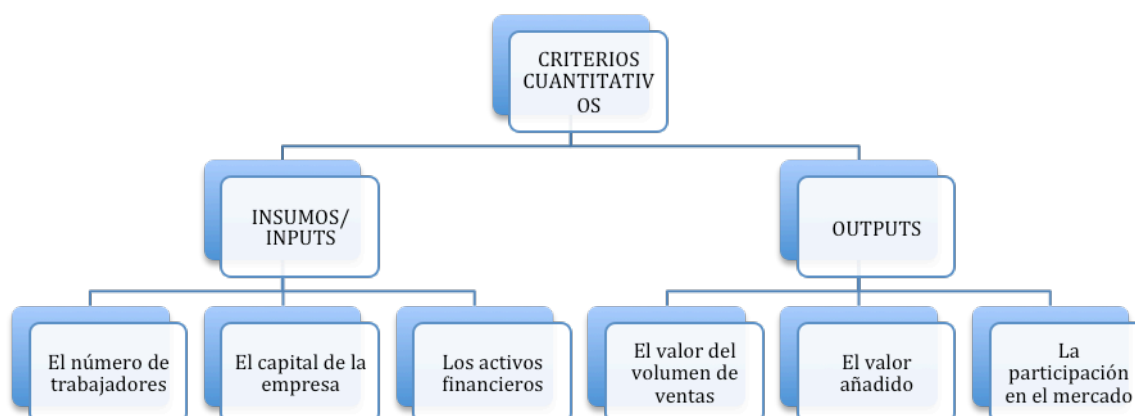
Los criterios cuantitativos están divididos en dos subgrupos, los inputs/insumos y los outputs. El principal y el más popular criterio perteneciente a los inputs sigue siendo el número de empleados, debido a que no solamente permite hacer las comparaciones directas, sino que también asegura un alto grado de arbitrariedad.¹⁴¹ Sin embargo, existen ciertas dudas relativas a la medición del volumen de empleo, ya que éste puede cambiar drásticamente según tengamos en cuenta un parámetro u otro (p. ej. los puestos de trabajo o a las personas, el tipo de contrato que tengan, si elegimos contar el empleo promedio o de un solo día y/o el trabajo de los familiares del propietario de la empresa).¹⁴² Aún así, el número de empleados sigue siendo el criterio más medible y menos susceptible de posibles alteraciones, lo que hace que sea la parte fundamental de todas las definiciones y las clasificaciones de las pequeñas y medianas empresas.

¹⁴⁰ M. Zastempowski, *op.cit.*, Toruń 2010, pag. 23

¹⁴¹ F. Lopis Vañó, *Iniciativa empresarial de la pequeña empresa. Un análisis de la situación actual*, Alicante 2000, pag. 29

¹⁴² P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Varsovia 2005, pag. 29

Esquema 1. Los criterios cuantitativos usados para denominar a las PYMEs



Fuente: M. Zastempowski, *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Toruń 2010, pag. 24

Como podemos ver en el esquema adjunto, los otros dos criterios que forman parte de los insumos son el capital de la empresa y sus activos financieros. Éstos, expresados como valores, están bajo el efecto de ciertos obstáculos vinculados a los métodos de su valoración, la determinación de la depreciación de los bienes fijos, el impacto negativo de las fluctuaciones de los precios de mercado, así como de los tipos de cambio sobre ellos.¹⁴³

En cuanto al subgrupo de los outputs, el primer criterio es el valor del volumen de ventas de la empresa. Su dependencia de los ciclos económicos, la estacionalidad, la inflación y/o la política monetaria y fiscal del Estado en el que se encuentra la empresa analizada hacen que la aplicación de dicho criterio tampoco está libre de error. A pesar de todo, su empleo puede ser útil no solamente debido a su complementariedad con el criterio del número de empleados, sino también en el caso de realizar estudios comparativos de las entidades económicas.¹⁴⁴

¹⁴³ M. Zastempowski, *op.cit.*, Toruń 2010, pag. 25

¹⁴⁴ W. Czternasty, *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944-1991)*, Poznań 1994, pag. 12

Los últimos dos criterios cualitativos son el valor añadido y la participación en el mercado. Al igual que en el caso de los anteriores, estos dos criterios también presentan ciertos problemas relativos a su empleabilidad. Mientras que el uso del primero se ve afectado por acceso limitado a los datos y la legislación existente relativa al Impuesto sobre el Valor Añadido, en el caso del segundo el problema consiste en la definición del concepto del mercado en el que actúan las pequeñas y medianas empresas analizadas, ya que este puede ser tanto local, regional, nacional como transnacional.

Por último, no debemos olvidar que la empleabilidad de los criterios descritos para los estudios comparativos de las entidades económicas debería estar sujeta a la correcta elección de las empresas analizadas, asegurando a la vez la similitud de condiciones en las que se encuentren dichas entidades, así como a la revisión tanto en el tiempo, como en el espacio.¹⁴⁵

4.1.2 Los criterios cualitativos

El siguiente grupo de indicadores, también utilizado a la hora de definir a las pequeñas y medianas empresas, está compuesto por los criterios de carácter cualitativo. Éstos, aunque complementarios con el anterior grupo, se diferencian por su alto grado de subjetividad, lo que hace aún más difícil su utilización. Dada esta situación, en realidad solamente algunos de ellos pueden ser aplicados para definir a una empresa, su estado de desarrollo y su lugar en el mercado.

Entre los criterios más comunes se encuentran la independencia de la entidad económica entendida por la autonomía financiera y jurídica del propietario, el sistema de gestión y de propiedad, el nivel de su estructura organizativa, la independencia económica de la empresa y/o la innovación.

¹⁴⁵ F. Llopis Vañó, *op.cit.*, Alicante 2000, pag. 31

Esquema 2. Los criterios cualitativos usados para denominar a las PYMEs



Fuente: Elaboración propia con base en M. Zastempowski, *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Toruń 2010, pag. 27

El primero de ellos se refiere específicamente al titular de la empresa, que con su propia voluntad e iniciativa, así como bajo su propio riesgo y de modo independiente a las influencias externas, ejerce todas las funciones relacionadas con la gestión de su empresa.¹⁴⁶ De igual manera éste determina la estructura horizontal y vertical de la empresa gracias a las intervenciones diarias y directas con los empleados.¹⁴⁷

Asimismo, el sistema de gestión y de propiedad de una PYMEs suele estar acumulado en las manos del propietario, que toma las decisiones, a menudo basándose en sus propias experiencias y su intuición, lo que provoca también un bajo grado de planificación en su dirección.¹⁴⁸

Por otro lado, ya que las pequeñas y medianas empresas suelen ser dirigidas de manera personalizada, las relaciones entre el propietario y los empleados son mucho más cercanas, menos formales y más favorables para el fenómeno de la integración social.

¹⁴⁶ F. Lopis Vañó, *op.cit.*, Alicante 2000, pag. 35

¹⁴⁷ T. Łuczka, *Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, n° 3, 1995, pag. 115-116

¹⁴⁸ M. Scott, R. Bruce, *Five stages of growth in small business*, publicado en Long Range Planning, Vol. 20, n° 3, pag. 45-52

De este modo, la típica estructura organizativa de una PYMEs tiene una forma más bien horizontal que vertical, haciendo que la resolución de los conflictos sea más fácil, además de proporcionar una vía de transmisión de la información mucho más corta y eficaz. Igualmente, las pequeñas y medianas empresas están caracterizadas por una baja formalización de las tareas vinculadas a la falta de especialistas contratados de forma permanente, así como el reducido número de empleados, lo que crea una situación de flexibilidad del sistema organizativo y permite la rápida actuación en respuesta al entorno cambiante.

En cuanto a la independencia financiera de la empresa, el capital de una PYMEs está normalmente acumulado en las manos del propietario o de un grupo reducido de personas¹⁴⁹. Éstos, al no ocupar siempre los cargos directivos de la empresa, la controlan por completo, limitando a la vez el margen de toma de decisiones de carácter financiero en su marco. Además, en lo que se refiere al acceso a la financiación externa por parte de las PYMEs, éste también suele ser bastante limitado, lo que hace que las entidades que presentan estas características vivan de sus propias ganancias y tengan relativamente pocas vinculaciones con el mercado de capitales. Aún así, el criterio de la independencia financiera es uno de los más problemáticos a la hora de definir a las pequeñas y medianas empresas debido al gran número de factores externos, así como a las posibles configuraciones del entorno empresarial y sus implicaciones en el sector de las PYMEs.

No debemos olvidar que su proceso de fabricación, normalmente condicionado y caracterizado por el bajo nivel de división de trabajo, no permite reducir los costes. Asimismo, en la mayoría de los casos, son también las necesidades individuales y específicas de los clientes las que influyen en las decisiones tomadas por sus dirigentes, ya que la posición de las PYMEs en el mercado no solamente no es uniforme, sino que es también muchas veces limitada.¹⁵⁰

¹⁴⁹ Es importante subrayar que en el caso de las pequeñas y medianas empresas su establecimiento suele darse a base de la contribución propia del propietario y/o de su familia, y no de las fuentes de financiación externas.

¹⁵⁰ K. Poznańska, M. Schultze-Zarhausen, *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, Przegląd Organizacji, n° 11, 1994, pag. 26

Por último, la innovación y su implementación por parte de las pequeñas y medianas empresas, aunque hablaremos de ellas más a fondo en el siguiente capítulo, tampoco suelen ser a largo plazo. A menudo realizadas en colaboración con las entidades externas, sean los *business angels*, las incubadoras de empresas y/o los parques de innovación y tecnología etc., son efectuadas en función de la demanda del mercado y las necesidades de su entorno. De igual forma, el alto coste de su realización, así como el poco interés por ellas hacen que la actuación de las pequeñas y medianas empresas en este campo sea relativamente bajo.

En consecuencia, la definición del sector de las PYMEs puede variar dependiendo de las condiciones en las que éste se encuentre. Como hemos podido ver, el abanico de los criterios para delimitar a las pequeñas y medianas empresas es muy amplio, mientras que su selección y matización depende sólo y exclusivamente del objetivo del estudio, su utilidad y las intenciones del quién lo realiza.

La enorme variedad de criterios nos hace reflexionar también acerca del sentido de elaborar una única definición las PYMEs de carácter universal.¹⁵¹ Aún así, el análisis realizado nos lleva a la conclusión de que es deseable utilizar ambos tipos de criterios analizados a la hora de definir a las pequeñas y medianas empresas con el fin de limitar el posible error, así como detectar una serie de características que mejor definan a las pequeñas y medianas empresas.

4.1.3 La definición de las PYMEs en la UE

El 3 de abril de 1996 la Comisión Europea aprobó la Recomendación nº 96/280 sobre la definición de pequeñas y medianas empresas¹⁵² con el fin de establecer su denominación jurídica en el ámbito comunitario, así como dar el paso a la futura instauración de las normas jurídicas de nivel inferior.

¹⁵¹ B. Piasecki, *Ekonomika i zarzadzanie małą firmą*, Varsovia-Lódź 1998, pag. 59

¹⁵² Recomendación de la Comisión (96/280/CE), de 3 de abril de 1996, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial L 107, de 30/04/1996

Actualizada por el Reglamento n° 70/2001 relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas¹⁵³ del 13 de enero de 2001, ésta fue posteriormente modificada por el Reglamento n° 364/2004 de la Comisión del 25 de febrero de 2004¹⁵⁴. Los cambios introducidos, considerando las particularidades existentes en el sector, tuvieron como objetivo la actualización de los baremos de clasificación, el fomento del acceso de las PYMEs a los capitales, la aseguración que solamente las entidades más necesitadas sean el objeto de los regímenes públicos, la promoción de la innovación en el sector, así como la mejora de su accesibilidad a la investigación y el desarrollo.¹⁵⁵

El 6 de agosto de 2008 fue ratificado el Reglamento n° 800/2008 de la Comisión por el que se declaran determinadas categorías de ayuda compatibles con el mercado común en aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado¹⁵⁶. La definición (aplicable a todas las políticas, los programas y las acciones de la Comisión Europea dirigidas hacia el sector) establecida en el marco del Anexo I estipula varios criterios de reconocimiento de las pequeñas y medianas entidades económicas.

A través del artículo 1 del dicho Anexo se establece que la empresa son todos los entes que ejerzan una actividad económica, indistintamente de su forma jurídica. Asimismo, determina diferentes tipos de actividad económica (artesanal, a título individual/familiar o de forma regular) que deben desarrollar los diferentes organismos, las sociedades de personas y/o las asociaciones para poder ser reconocidos como empresas.

¹⁵³ Reglamento (CE) n° 70/2001 de la Comisión de 12 de enero de 2001 relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial L 10, de 13/01/2001

¹⁵⁴ Reglamento (CE) n° 364/2004 de la Comisión, de 25 de febrero de 2004, por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 70/2001 con vistas a ampliar su alcance a las ayudas de investigación y desarrollo. Diario Oficial L 63, de 28/02/2004

¹⁵⁵ *The new SME definition. User guide and model declaration*, Comisión Europea 2003, pag. 8-10, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf (21.12.2014)

¹⁵⁶ Reglamento (CE) n° 800/2008 de la Comisión de 6 de agosto de 2008 por el que se declaran determinadas categorías de ayuda compatibles con el mercado común en aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado. Diario Oficial L 214, de 09/08/2008

Además, en su artículo 2 se definen distintas categorías de empresas pertenecientes al sector y los criterios de su diferenciación:¹⁵⁷

- las microempresas → las que contratan a menos de 10 personas. Igualmente, su volumen de negocios anual o balance general anual no excederá de los 2 millones de euros
- las pequeñas empresas → las que cuentan con una plantilla de menos de 50 personas, así como un volumen de negocios anual o balance general anual que no supere los 10 millones de euros
- las medianas empresas → las que ocupan a menos de 250 personas. También, su volumen de negocios anual no deberá superar los 50 millones de euros o su balance general anual no sobrepasará los 43 millones de euros

Es importante subrayar que el número de empleados de la empresa se mide a base del sistema de unidades de trabajo anual. Es decir, la cantidad de personas que trabajan en la entidad económica analizada a tiempo completo durante todo el año de que se trate.

En el caso de los trabajadores a tiempo parcial o estacional su trabajo se calcula como fracciones de dichas unidades. Además, según el sistema establecido los propietarios de la empresa y los socios también están incluidos en la plantilla, mientras que los aprendices, los becarios y/o las personas que disfrutan de la baja de maternidad o de los permisos parentales quedan excluidos de ella.

Por otro lado, en el artículo 3 se determinan tres tipos de empresas basándose en el criterio de vinculación con otras entidades económicas¹⁵⁸:

¹⁵⁷ Tampoco debemos olvidar de las nanoempresas formadas por tres o menos trabajadores. No obstante y tal como observamos, dicha categoría ha sido incluida en el marco de las microempresas. Ver G.R. Lejarriaga Pérez de las Vacas, *La Sociedad Laboral como nanoempresa: hacia la sociedad laboral unipersonal*, Revista de las Sociedades Laborales Madrileñas, nº 5, enero-febrero 2003, 2003, pag. 24

¹⁵⁸ El artículo 3 del Reglamento (CE) nº 800/2008

a) La empresa autónoma:

- es aquella entidad que no demuestra ninguna relación de carácter participativo con otra empresa o grupo de empresas. Es decir, es completamente independiente y además no posee el capital o los derechos de voto de otras entidades
- la entidad que posee menos del 25% del capital o derechos de voto de otra empresa o grupo de empresas, y/o las empresas ajenas dispongan (o no) de menos del 25% de su capital o derechos de voto
- la empresa en cuyo caso se alcance o supere el baremo de 25% del capital o derechos de voto, siempre y cuando entre los inversores (de forma individual o conjunta) se encuentren: sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo, inversores providenciales o angelicales cuya inversión no supere 1 250 000 euros, universidades o centros de investigación sin fines lucrativos, inversores institucionales, autoridades locales autónomas cuyo presupuesto anual sea inferior a los 10 millones de euros y cuya población no alcance los 5 mil habitantes.

b) La empresa asociada:

- entidad que no tiene el carácter de empresa vinculada y que de forma individual o conjunta dispone del 25% (o más) del capital o derechos de voto de otra empresa (o un grupo de ellas)

c) La empresa vinculada:

- la empresa que muestre una relación de control y/o influencia dominante en relación con otras entidades gracias al hecho de: poseer la mayoría de sus derechos de voto, tener el derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros de su órgano de dirección, disponer de una autoridad dominante sobre ella gracias a un contrato celebrado entre ambas partes o una cláusula estatutaria de la empresa influida, ser capaz de controlar (conforme a un acuerdo celebrado con otros accionistas o socios de la empresa intervenida) la mayoría de sus derechos de voto.

Debido al carácter de este acto jurídico comunitario la definición de las pequeñas y medianas empresas que contiene el Reglamento nº 800/2008 de la Comisión es de aplicación directa a todos los países miembros, sin necesidad de su transposición a los marcos legales de carácter nacional.

Finalmente, en el caso de la República de Polonia dicha definición fue incluida en la Ley sobre la libertad de actividad económica del 2 de julio de 2004 (artículos 103-110) basándose en el Reglamento nº 70/2001 de la Comisión. Aunque la transcripción no fue exacta, además de ser simplificada, cabe mencionar que se ha mantenido el sentido principal de las disposiciones establecidas con el fin de facilitar la clasificación correcta de las PYMEs a la hora de realizar los controles por parte del Estado, ya que en el caso de las ayudas estatales es el Reglamento comunitario vigente el que determina los procedimientos requeridos.¹⁵⁹

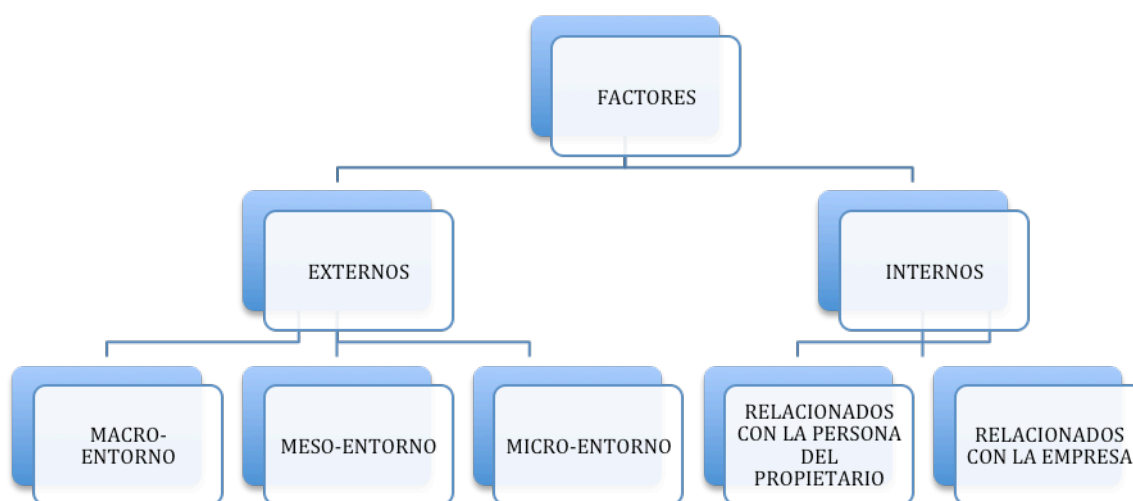
4.2 El apoyo al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas

Tras analizar la literatura del tema podemos decir también que existen varias clasificaciones de los factores que influyen sobre el desarrollo y el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas. No obstante, en este caso el análisis de los determinantes mencionados se llevará a cabo de acuerdo con la sistematización sugerida por A. Skowronek-Mielczarek, expuesta en el Esquema 3. Además, la clasificación aplicada está basada en el criterio de la capacidad de influencia sobre ellos por parte de las empresas.

Así, en el primer grupo encontramos a los determinantes externos ante los cuales el margen de actuación de las PYMEs es muy reducido o nulo. Mientras tanto, el segundo está compuesto por los factores internos. Es decir, los que en gran parte son consecuencia de las características de las pequeñas y medianas entidades económicas y su forma de funcionamiento, por lo que éstas disponen de cierto margen de actuación sobre dichos elementos.

¹⁵⁹ G. Bąkowski, *Definicja MŚP*, Ministerstwo Gospodarki, pag. 2, file:///Users/Marcin/Downloads/Strona_internetowa_Ministerstwa_Gospodarki_-_Definicja_MP_-_2011-12-07.pdf (23.12.2014)

Esquema 3. Los factores que influyen sobre el desarrollo de las PYMEs



Fuente: A. Skowronek-Mielczarek, Regionalne uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, publicado en: M. Matejun, *Wspomaganie finansowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Varsovia 2011, pag. 23

4.2.1 Los determinantes externos

Cada empresa actúa dentro de un entorno que por su naturaleza es autónomo y no homogéneo, y que además delimita e influye fuertemente sobre su desarrollo y la actividad en el mercado. Además, las entidades económicas normalmente no disponen de suficiente capacidad para influir sobre el macro-ámbito en el que funcionan, demostrando un alto grado de dependencia de lo que ocurre en su contexto. Por eso, cada una de ellas tiene que seguir y analizar los cambios que surgen en su alrededor con el fin de detectar las posibles oportunidades, las amenazas para su desarrollo y/o existencia, su posterior conformación, para así poder tomar las medidas adecuadas.

Igualmente, como se establece en la literatura del tema, podemos distinguir seis contextos del **macro-entorno** importantes para el funcionamiento de una empresa:¹⁶⁰

¹⁶⁰ E. Latoszek, *op.cit.*, Varsovia 2008, pag. 41-46; M. Matejun, *Wspomaganie i finansowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Varsovia 2011, pag. 31-32; B. Skowron-Grabowska, P. Bartkowiak, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem w Polsce i w krajach Unii europejskiej. Teoria i praktyka, tom I*, Częstochowa 2003, pag. 8-10

a) **Económico** → entre los factores más destacables pertenecientes a este ámbito se encuentran las fluctuaciones monetarias, la tasa de desempleo, el nivel de importaciones y exportaciones, la inversión extranjera, los tipos de cambio, la deuda pública y la deuda externa de un Estado, el nivel de la privatización del mercado, el acceso a la información económica, el nivel del crecimiento económico, las tasas de interés y/o las condiciones para recibir la ayuda pública.

El PIB per cápita es otro de los factores que influyen de forma muy importante sobre el funcionamiento de las entidades económicas. Los efectos positivos de su crecimiento sobre el poder adquisitivo de las familias hace posible el desarrollo de las empresas a través del aumento de la oferta. Asimismo, dicho factor puede ser una de las causas de la desaparición de las entidades económicas del mercado, especialmente las que están en la fase inicial de su desarrollo.

Como se ha dicho antes, la influencia de las pequeñas y medianas empresas sobre cada uno de estos factores es muy limitada. Debido a esta situación, la cooperación dentro del sector entre diferentes entidades y/o el intercambio de información pueden ser algunas de las medidas a tomar para mejorar sus condiciones, aunque normalmente la iniciativa la toma el propio Estado. La facilidad de acceso a la financiación externa, la creación de un entorno empresarial favorable o el fomento del espíritu empresarial son solamente algunos ejemplos de dicha actividad.

Asimismo, la política macroeconómica del Estado en materia fiscal y monetaria también determinan la existencia y el desarrollo de las empresas. A través de ellas se busca asegurar el buen funcionamiento del mercado y el desarrollo sostenible del conjunto de la economía con el fin de crear las condiciones favorables para la actividad económica, aumentar la rentabilidad del funcionamiento de las empresas, así como nivelar las barreras existentes que afectan negativamente sobre su creación y desarrollo. El buen uso de ambos mecanismos macroeconómicos, permite bajar los impuestos y los tipos de interés, facilitar el acceso de las empresas a las diferentes fuentes de financiación externa, aumentar la iniciativa empresarial, reducir la economía sumergida presente o incluso promocionar la exportación, ejecutar la política de crédito o fomentar las inversiones directas. Aún así, hay que recordar que demasiada intervención del Estado en la economía no siempre es positiva para la iniciativa empresarial, por lo que

el uso de los mecanismos descritos tiene que ser óptimo para no tener que nivelar los desequilibrios surgidos a través del uso excesivo de la política presupuestaria, vinculada estrechamente a las otras dos políticas mencionadas.

b) **Socio-demográfico** → algunos de los factores que caracterizan este ámbito son la situación demográfica que presenta un Estado, su distribución territorial, la tasa de escolaridad, el capital humano y su movilidad, el nivel de envejecimiento de la población, las tendencias sociales presentes, los patrones de consumo, la actitud social relativa al espíritu empresarial, la posición de las mujeres, la religión dominante, la estructura del núcleo familiar, la sensibilidad social acerca de los diferentes aspectos de la vida pública etc. Todos ellos sin duda influyen sobre la actividad empresarial, especialmente si hablamos de las pequeñas y medianas entidades económicas.

c) **Político-legal** de un Estado → a través del sistema político-legal se establece una serie de normas y regulaciones con el fin de delimitar no solamente la naturaleza de las instituciones públicas en sus distintos niveles y/o el intervencionismo o su falta por parte del Estado, sino también las restricciones a la libertad de la actividad empresarial. Por otro lado, cualquier cambio en dicho sistema implica costes para los empresarios relacionado con la adaptación a la nueva realidad. Aunque la simplificación de los procedimientos administrativos, nivelación de la incertidumbre que se deriva a causa de esto, así como el establecimiento de las soluciones jurídicas e institucionales específicas dedicadas al desarrollo y la estimulación de la actividad del sector de las PYMEs parecen ser lo más oportuno en esta situación, cabe subrayar que sigue habiendo muchas barreras de carácter político-legal para el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas.¹⁶¹

d) **Tecnológico** → la introducción de las nuevas tecnologías y su desarrollo, el Internet, el desarrollo de las infraestructuras, el ciclo de vida del producto y/o la financiación de la investigación y desarrollo son solamente algunos de los factores que definen este ámbito cambiante que está estrechamente vinculado a las tecnologías modernas, la innovación y la gran necesidad de una búsqueda continua de nuevas soluciones en todos

¹⁶¹ M. Strużycki, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Varsovia 2002, pag. 41-42; E. Latoszek, *op.cit.*, Varsovia 2008, pag. 47

los sectores de la actividad económica. Asimismo, los cambios introducidos pueden también causar la creación de nuevos espacios de dicha actividad y el cierre de otros.

e) **Medioambiental** → la ubicación geográfica, el clima, los recursos naturales y su accesibilidad y/o el estado del medioambiente también influyen sobre las PYMEs y las condiciones de su desarrollo. Asimismo, al día de hoy, las entidades económicas deben cumplir una serie de normativas que estipulan el marco de actuación en este campo, haciendo que los costos ecológicos demasiado altos pueden afectar negativamente sobre la situación de una empresa llevándola incluso al cierre. Aún así, una estrategia de desarrollo sostenible o pro ecológica es la más deseable hoy en día, debido no solamente a la limitación y el agotamiento de los recursos naturales, sino también a una serie de resultados positivos que genera para la empresa a largo plazo.

f) **Internacional** → quizás los factores más característicos pertenecientes a este ámbito son los ciclos económicos globales, la apertura y la fusión de los mercados internacionales, las crisis económicas, las limitaciones/sanciones establecidas sobre el comercio transnacional y/o el nivel de la competitividad internacional. Las disposiciones asumidas por un país debido a su pertenencia a las organizaciones transnacionales y el sistema normativo internacional, por ejemplo la Unión Europea, tampoco carecen de importancia para el funcionamiento de las entidades económicas.

Tampoco debemos olvidar hablar de la globalización. Ésta, entendida de forma amplia, es el resultado de muchos fenómenos que afectan a todos los entornos en el marco de los cuales actúan tanto las empresas como otros actores, cambiando la realidad y las reglas del juego. Además, dicha internacionalización crea muchas posibilidades de desarrollo para las PYMEs. La apertura de los mercados, su desregulación y liberalización permiten a las empresas, entre otros, encontrar nuevos espacios para la comercialización de sus productos, nivelar los costos, estandarizar los procesos de fabricación y la oferta de productos, así como abrir las posibilidades de colaboración

con las grandes entidades económicas de carácter transnacional que buscan a los posibles subcontratistas.¹⁶²

El acceso, la absorción y el desarrollo de las tecnologías informáticas, de la información y la comunicación también son importantes. Estos nuevos recursos hacen que el intercambio de la información y el know-how sea más fácil, permitiendo además que las pequeñas y medianas empresas estén más presentes en los mercados internacionales y participen en los flujos de factores desarrollados en su marco.

Otro de los resultados de esta situación es el desarrollo y el perfeccionamiento del capital intelectual de las empresas a través del cual se observa el fomento del espíritu empresarial y la cultura de emprendimiento.¹⁶³ Este fenómeno se ve reflejado también en el desarrollo de las nuevas soluciones de carácter innovador, la mejora de los sistemas de administración y organización de las entidades económicas, así como sus procesos productivos.

Por otro lado, los procesos descritos crean una serie de amenazas para la existencia y el desarrollo de las pequeñas y medianas entidades económicas. La creciente competencia, la posible marginalización de una empresa en el mercado, la alienación, la falta de soberanía debido a la hegemonía de los grandes entes económicos o el colonialismo mercantil son algunas de ellas. Además, la enorme complejidad, el gran número y los continuos cambios en la configuración de los factores descritos hacen que sea prácticamente imposible para una pequeña y mediana empresa seguirlos todos.

Por eso, las PYMEs se ven obligadas a cultivar su potencial interno, analizar el entorno en el que actúan con el objetivo de detectar los cambios que surgen en su contexto y/o las posibles oportunidades y amenazas para su funcionamiento, así como implementar las diferentes estrategias de desarrollo. También la innovación y la implementación de las nuevas soluciones, la mayor flexibilidad o el hecho de poder contar con el personal

¹⁶² L. Gabryś, *Małe i średnie firmy w procesie współczesnej internacjonalizacji*, publicado en: M. Miszewski, *Małe przedsiębiorstwa – bariery rozwoju i perspektywy ich przezwyciężenia*, Bytom 2006, pag. 59

¹⁶³ I. Steinerowska-Streb, *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w warunkach globalizacji rynków*, publicado en: M. Miszewski, *op.cit.*, Bytom 2006, pag. 40

altamente cualificado se ven como las claves para su existencia en el mercado hoy en día.

Otro grupo de factores que influyen sobre las pequeñas y medianas empresas está vinculado a su funcionamiento en el marco del **meso-entorno** entendido por un contexto de carácter territorial/regional.

El PIB per cápita, la tasa de desempleo, el capital humano, el espíritu empresarial de la sociedad, sus rasgos culturales, la capacidad productiva del mercado local, su nivel de absorción, la infraestructura técnica y de comunicación y/o la disponibilidad de los recursos financieros y naturales son algunos de los causantes más importantes que determinan la creación y el funcionamiento de las empresas en el ámbito mencionado, delimitando el atractivo de la región y su nivel de desarrollo socio-económico.¹⁶⁴

También la política de las entidades regionales y locales afecta a la actividad desarrollada por las PYMEs. Al jugar las pequeñas y medianas entidades económicas un papel crucial en la vida de cada región la labor de las autoridades mencionadas en dicha materia consiste en aumentar y estimular su competitividad en el mercado, además de crear unas condiciones favorables para su desarrollo y el emprendimiento empresarial, bien sea a través de la nivelación de diferentes barreras para su funcionamiento, mejorando el atractivo de la región gracias a las acciones directas e indirectas implementadas en el marco de las diferentes políticas o mediante la cooperación con las entidades externas a su entorno de actividad.

Entre los ejemplos de dicho ejercicio podemos destacar al fomento de las transformaciones en las infraestructuras, la ordenación del territorio, las inversiones en el sector de las PYMEs con el fin de atraer el capital nacional y extranjero, la estimulación de la iniciativas locales, el apoyo a las instituciones del entorno empresarial y/o las iniciativas de formación y desarrollo del capital humano.¹⁶⁵

¹⁶⁴ A. Skowronek-Mielczarek, Regionalne uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, publicado en: M. Matejun, *Wspomaganie finansowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Varsovia 2011, pag. 34-35

¹⁶⁵ A. Skowronek-Mielczarek, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Varsovia 2013, pag. 32

La actividad de las instituciones del entorno empresarial, complementarias entre si, es otro de los factores clave para el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito regional. Las agencias de desarrollo regional, los centros de formación, los fondos de préstamos y/o de garantías, los centros de innovación y transferencia de tecnología, las incubadoras de la iniciativa empresarial o los parques científicos y tecnológicos pueden ser algunas de las entidades pertenecientes a este grupo.

Su función consiste en apoyar el sector de las PYMEs y aumentar su competitividad, así como fomentar la transferencia y comercialización del conocimiento y la innovación en su marco. Todo eso a través de las diferentes acciones como el asesoramiento y la formación, la facilitación de la promoción y el marketing, el acceso a las instalaciones tecnológicas, laboratorios, etc. sin coste ninguno o de forma preferencial, creación de las plataformas y espacios para la asociación de empresarios y/o la ayuda en la búsqueda de las fuentes de financiación externa.¹⁶⁶ Asimismo, la asistencia descrita se proporciona a las entidades en todos sus estados de desarrollo, aunque cabe mencionar que son las empresas emergentes las que más a menudo dependen de su ayuda.

El carácter de las pequeñas y medianas empresas y su funcionamiento hacen que éstas estén muy estrechamente relacionadas con su entorno regional y/o local y con los cambios que surgen en su marco. Además, la especialidad y la unicidad de este ámbito es otra de las razones por las que la ejecución continua de su análisis es crucial para la existencia y el desarrollo de las PYMEs.

El último de los contextos de carácter externo que influyen sobre el desarrollo y el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas es el **mico-entorno**, que engloba todas las entidades o grupos de organismos de su ámbito más cercano. Entre ellos podemos destacar la competencia, los proveedores, los clientes y/o los entes colaboradores etc.

Su principal característica consiste en que las interacciones en su marco tienen carácter bilateral, de manera que las PYMEs puedan influir tanto sobre su configuración, así como sobre los otros organismos que lo forman. Por otro lado, cabe destacar que el

¹⁶⁶ A. Skowronek-Mielczarek, *op.cit.*, publicado en: M. Matejun, *op.cit.*, Varsovia 2011, pag. 33-34

carácter y los efectos de dichas interacciones varían mucho dependiendo de los entes que interactúan entre sí.

Finalmente, esta situación hace que el empresario tenga que implementar una estrategia de actividad e incluso adaptarla a los cambios que surjan, demostrando la capacidad de reestructuración y cierta flexibilidad con el objetivo de no dejarse llevar por los otros actores que actúan en este ámbito.

4.2.2 Los determinantes internos

En cuanto a los determinantes internos hay que referirse a los factores internos relacionados con la persona del propietario y con las características de la empresa. El primer grupo está determinado por los rasgos personales del empresario como su edad, el sexo, la educación adquirida anteriormente, los conocimientos profesionales de los que dispone, la experiencia que tiene, su motivación y perseverancia, el deseo de alcanzar el éxito, la apertura a los cambios, su disposición para asumir riesgos, la innovación¹⁶⁷ y su postura ética y empresarial que presenta, entre otros.¹⁶⁸ Todos ellos influyen significativamente sobre el establecimiento, el funcionamiento y el desarrollo de las PYMEs.

Cabe subrayar que los factores mencionados determinan también la estructura y la organización de una empresa, la forma de su administración, el tempo de su desarrollo y del potencial que dispone, así como las expectativas de sus posibles beneficios debido al alto grado de influencia de la persona de propietario que a menudo, como ya se ha dicho en el subcapítulo anterior, reúne diferentes funciones de gestión y de toma de decisiones en la empresa.

Con respecto al segundo grupo, formado por los factores relativos a las características de la empresa, podemos destacar los recursos de los que dispone, su localización, el

¹⁶⁷ S. Benito Hernández, *Estudio financiero y organizativo de las redes de microempresas en España: aplicación al caso de microempresas creadas por personas mayores de cuarenta años*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 2008, pag. 116-117

¹⁶⁸ F. Bławat, *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Gdańsk 2004, pag. 25-26

periodo de su funcionamiento y la amplitud de su actividad en el mercado, su tamaño y forma jurídica y la estrategia implementada.

Además, debido a la enorme cantidad de cambios en su entorno, solamente las empresas mejor preparadas y más flexibles son capaces de afrontar los retos del mercado actual.¹⁶⁹ Por eso es tan importante que la gestión y la estrategia aplicadas sean las más eficientes posible siendo la base del éxito de una empresa. Especialmente la última, ya que determina la actuación de la PYMEs a corto, medio y largo plazo centrándose en la áreas clave para su actividad, además de vincular a si misma el proceso de análisis del entorno y el marketing de la empresa.

También la estructura organizativa, las cualificaciones de los empleados¹⁷⁰ y la innovación son importantes. La división del trabajo, las competencias asumidas por los trabajadores, el desarrollo de la cultura empresarial en su marco, el aplanamiento de la estructura organizativa característico para las pequeñas y medianas empresas, el rápido flujo de información y de reacción ante los cambios que surgen, así como la implementación de las soluciones innovadoras en su funcionamiento hacen que una empresa pueda lograr una ventaja competitiva ante el resto del entorno en el que funciona. Asimismo, todas estas cuestiones cuya aplicación parece ser el elemento imprescindible de la actividad empresarial hoy en día, permiten a las pequeñas y medianas empresas no solamente su desarrollo, sino también aprovechar las oportunidades existentes, satisfacer las necesidades de sus clientes, además de implementar las nuevas soluciones en su marco.

Como hemos visto, la cantidad de factores que afectan sobre el funcionamiento y el desarrollo de una empresa es muy elevada. La capacidad de aprovechar las oportunidades que crea el entorno y de nivelar el efecto negativo de los riesgos existentes implica un continuo seguimiento de la realidad por parte de las pequeñas y medianas empresas. Por eso es tan importante que las PYMEs analicen y conozcan mejor su contexto más cercano, aunque sin olvidar también la importancia y la enorme influencia de los diferentes factores de su meso- y macro-entorno.

¹⁶⁹ A. Skowronek-Mielczarek, *op.cit.*, Varsovia 2013, pag. 32

¹⁷⁰ A. Aragón Sánchez, A. Rubio Bañón, *¿Cómo compiten las empresas industriales? Un estudio sobre las PYMEs españolas*, Economía Industrial, nº 373, 2009, pag. 90-91

4.3 La importancia de las pequeñas y medianas empresas y las principales limitaciones en su desarrollo

Las pequeñas y medianas empresas, sin duda, juegan un papel muy importante en las economías de mercado. Entre los principales factores que influyen sobre sus funciones podemos destacar el desarrollo económico y el sistema sociopolítico de un país, aunque cabe subrayar que éstos varían incluso entre los Estados que presentan las características macroeconómicas parecidas.¹⁷¹

Como quedó anteriormente expuesto, la influencia de los sindicatos, las condiciones de vida de la sociedad y sus necesidades, la situación de los diferentes sectores de las economías nacionales, la percepción del espíritu empresarial por parte de la sociedad, la creación de los nuevos procesos de producción, los cambios en el posicionamiento y las estrategias de crecimiento de las grandes empresas y la política nacional referida al sector, pueden ser algunos de los factores que influyan no solamente sobre los rasgos y la configuración de las PYMEs en una economía, sino también sobre el papel que estas ejercen.¹⁷²

Aún así, tras el análisis exhaustivo de la literatura sobre la materia, podemos destacar sus funciones básicas, que vamos a dividir en dos grandes grupos. El primero, compuesto por las funciones de carácter económico, entre otros se pronuncia a través de la participación de PYMEs en la creación de los puestos de trabajo¹⁷³ y la reducción de la tasa de paro.

Otra de sus virtudes es su gran capacidad de cooperación, que les permite crear un amplio sistema de subcontratación, ya que a menudo las PYMEs resultan ser

¹⁷¹ B. Piasecki, *op.cit.*, Varsovia-Lódz 2001, pag. 77

¹⁷² C. Menéndez Rocas, *La problemática de la pequeña y mediana empresa. Bases para una política*, Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 1977, pag. 25

¹⁷³ Es importante destacar que no siempre los puestos de trabajo creados por las PYMEs son de alta calidad. Es decir, caracterizados por las altas remuneraciones o el posible desarrollo de la carrera laboral.

complementarias en su actividad con las grandes entidades y el sector público.¹⁷⁴ También, su flexibilidad y el mayor nivel de adaptación a las necesidades del mercado, les permite atender de forma mucho más eficaz las necesidades específicas de sus clientes.

Igualmente, su actividad en el mercado impulsa el fenómeno de la competitividad, nivelando a la vez el ratio de su monopolización y concentración por parte de los grandes entes económicos, dinamizando a la vez la privatización de la economía. Asimismo, verifica el mercado contribuyendo al cierre de las entidades frágiles que no son capaces de adaptarse a las necesidades y las circunstancias cambiantes. Todo eso crea una situación de modernización continua, influyendo en la mejora de la eficacia de la economía en su conjunto, así como en el estímulo de todas las entidades que actúan en su marco.

Por otro lado, promueve la creación de los nuevos tipos actividad económica, también a través de la innovación, incitando los procesos económicos, diversificando y modernizando la estructura industrial del país, así como favoreciendo la cohesión de las regiones.¹⁷⁵ Igualmente, hace posible el aumento constante de la calidad de los productos y los servicios prestados, además de su variedad a la par que su accesibilidad por parte de la sociedad.

Su existencia y actuación en el mercado permite que la economía nacional de un país sea más flexible y competitiva en la situación de cambio continuo que vivimos, mientras que el posible fracaso de una de ellas no afecta a la estabilidad económica y social del sector en el que se encuentra, asegurando de este modo la estabilidad del sistema.¹⁷⁶ Aún así, tampoco deberíamos olvidar el hecho de que las pequeñas y medianas empresas generan una gran parte del producto nacional bruto y de las exportaciones.

¹⁷⁴ E. Latoszek, *Finansowanie MŚP w Polsce ze środków UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, Varsovia 2008, pag. 55

¹⁷⁵ B. Piasecki, *op.cit.*, Łódź 1997, pag. 102

¹⁷⁶ F. Llopis Vañó, *op.cit.*, Alicante 2000, pag. 19

En cuanto a sus funciones sociales, reunidas en el segundo grupo, las PYMEs contribuyen principalmente a la nivelación de los conflictos sociales que toman forma de huelgas y protestas. Todo eso gracias a su estructura organizativa, la cercanía entre los dirigentes y los empleados, así como diferentes formas de búsqueda de compromisos internos por parte de las grandes empresas.

Su actuación en los mercados (sean nacionales, regionales o locales) fomenta también a la cohesión, la distribución de la renta nacional, el nivel de vida de la sociedad, así como estimula la actividad económica de las diferentes comunidades. Asimismo, impulsa el espíritu emprendedor y promociona la mejora de la situación económica individual gracias a un posible éxito, de modo que ayuda a formar y definir la clase media.¹⁷⁷

También promueve la canalización de las demandas del sector frente al Estado, lo que se manifiesta principalmente a través de la integración de los pequeños y medianos empresarios, la consolidación de la cultura empresarial, la liberalización de las condiciones para el establecimiento y el funcionamiento de las empresas, así como en los cambios en la legislación vigente y la creación de unas políticas determinadas hacia el sector de las PYMEs.

Por último, las pequeñas y medianas empresas contribuyen también a la protección del medio ambiente lo que se debe a su escala de producción y el número de empleados, claramente reducidos en comparación con las grandes entidades económicas.¹⁷⁸

No obstante las PYMEs están especialmente expuestas a una serie de barreras al desarrollo, siendo afectadas negativamente por las limitaciones que ralentizan su crecimiento. Por eso, sobre la base de un análisis de la literatura disponible, se ha realizado una sistematización de dichos obstáculos conjuntándolos en seis grandes grupos, teniendo en cuenta el carácter de los factores que repercuten sobre el funcionamiento y el desarrollo de las PYMEs, así como incluyendo en su marco los de carácter tanto externo como interno.

¹⁷⁷ B. Piasecki, *op.cit.*, Varsovia-Lódź 2001, pag. 79

¹⁷⁸ W. Czternasty, *op.cit.*, Poznań 1994, pag. 17

Las barreras de carácter **financiero** suelen ser las más comunes en el caso del sector analizado. A menudo el déficit de financiación presentado por muchas de las PYMEs sobrepasa sus posibilidades y nivel de desarrollo. Por desgracia, las características de dichas empresas tampoco las favorecen frente a las entidades bancarias. La falta de avales reales y del historial financiero, son solamente algunos ejemplos de los factores que pueden dificultar la evaluación de la fiabilidad de una PYMEs para obtener una financiación externa. Por otro lado, las comisiones y las tasas bancarias altas, la falta de confianza y de seguridad, las garantías requeridas, el alto costo de crédito y el grado de formalización de los procedimientos bancarios tampoco facilitan su situación.

De todos modos, aunque el coste de las operaciones no es proporcional a la cantidad de dinero prestado ni al riesgo de conceder un crédito, este ambiente de cierta discriminación vinculado a la gran diversidad del sector de las PYMEs afecta negativamente a muchos de los pequeños y medianos empresarios frenando el desarrollo de sus negocios.

Dicha falta de seguridad financiera¹⁷⁹, tan crucial para el funcionamiento de las PYMEs, también perjudica a su grado de competitividad, ya que las éstas, entre otros, no son capaces de invertir en estudios del mercado, detectar las posibles oportunidades y amenazas, aumentar la calidad de sus servicios o modernizar y promocionar más eficazmente sus productos. Es decir, realizar las prácticas básicas y tan comunes para mejorar la situación y el posicionamiento de una empresa en el mercado.

Uno de los mejores ejemplos de los obstáculos descritos es la obtención de la financiación externa para los proyectos innovadores. Las PYMEs que presentan un alto potencial de crecimiento y ofrecen los productos innovadores desconocidos en el mercado, están de alguna forma obligadas a implementar las estrategias de desarrollo más arriesgadas. A causa de esta situación les es más difícil obtener un préstamo, ya que no están sometidas a los procedimientos y análisis estándar utilizados por las entidades financieras.

¹⁷⁹ M. Woźniak, *System wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Małopolsce*, Tesis doctoral, Akademia Górniczo-Hutnicza, Wydział Zarządzania, Kraków 2010, 145-146

En cambio, muchas otras pequeñas y medianas empresas simplemente no son capaces de contratar el personal más cualificado, implementar las nuevas tecnologías o las soluciones inteligentes, por lo que no solamente desconocen su gran utilidad para su desarrollo, sino que tampoco alcanzan un grado de competitividad suficiente para aguantar los complejos problemas o rivalizar con otras entidades más grandes presentes en el mercado.

Los elevados impuestos y las diferentes cargas asociadas a ellas, así como los altos costos laborales vinculados a la seguridad social también influyen negativamente sobre el desarrollo de las empresas. En consecuencia, las capacidades de los pequeños y medianos empresarios para generar puestos de trabajo se ven reducidas, lo que favorece el aumento de la tasa de economía sumergida en el empleo. Además, los precios de los productos suben, causando una nivelación directa de la competitividad de las PYMEs frente a la de las demás entidades.

Los retrasos en los pagos son otro obstáculo al que se tienen que enfrentar las pequeñas y medianas empresas. Las condiciones establecidas por sus grandes socios y los ciclos de pago alargados pueden causar situaciones en las que las PYMEs pierdan su fluidez financiera llevándolas incluso al cierre¹⁸⁰. Asimismo, cualquier acción legal por su parte conllevaría no sólo la finalización de las relaciones comerciales establecidas, sino también la posible pérdida de los futuros clientes, por no hablar de un largo y normalmente poco efectivo proceso judicial, lo que hace que solamente algunas de ellas deciden tomar estas medidas.

Todo esto determina su reducida capacidad para encontrar un socio con el que puedan fomentar sus actividades económicas y emprendedoras, recibir una financiación para sus proyectos e ideas y seguir las novedades tecnológicas de su sector, ocasionando una situación en la que muchas de las pequeñas y medianas empresas financien su desarrollo basándolo únicamente en sus propios recursos.

¹⁸⁰ Debido al poco impacto de su cierre sobre el sector en el que funcionan, las pequeñas y medianas empresas, a diferencia de las grandes entidades económicas, no siempre pueden contar con la subvención financiera estatal en forma de rescate.

Por otra parte, la globalización, el desarrollo tecnológico, la progresiva apertura de los **mercados** y la estandarización de las preferencias de los clientes crean una serie de oportunidades para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.¹⁸¹ A la vez, la competencia creciente, la volatilidad del entorno y la falta de los recursos hacen que la internacionalización de las PYMEs se vuelva cada vez más difícil.

Asimismo, los ciclos económicos influyen muchísimo sobre su funcionamiento. Durante los periodos de prosperidad, la actividad y el crecimiento de las empresas se facilitan gracias al aumento de la demanda, mientras que en las épocas de crisis su falta afecta negativamente al desarrollo de dichas entidades económicas.¹⁸² La ubicación territorial y el desarrollo de la región en el que se encuentra y actúa una entidad económica tampoco carecen de importancia.

También la competencia creada por parte de las empresas estatales afecta de forma negativa a las PYMEs. La especialización, la posición en el mercado y la importancia para la economía nacional hacen que dichas entidades de carácter público reciban un trato preferencial de parte del Estado. Sea a través de nivelación de sus cargas fiscales, las vinculadas con la seguridad social o recepción de una asistencia pública, entre otros.

El siguiente grupo de limitaciones en el desarrollo de las PYMEs tienen carácter **administrativo e institucional**. El sistema de administración pública, la falta de una política coherente y eficaz hacia las PYMEs, las deficiencias en la preparación de los funcionarios y el grado de burocracia son posiblemente los problemas administrativos más importantes que obstaculizan no solamente el desarrollo o la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, sino también la adquisición de nuevos clientes por su parte.

La insuficiencia de los recursos hace que los procedimientos requeridos sean laboriosos, además de costosos para las entidades analizadas. Su larga duración y la superposición de controles en las empresas son otros de los problemas a los que tienen que enfrentarse las PYMEs. Asimismo, a menudo los propietarios se ven obligados a contratar al

¹⁸¹ G. Kuźnik, B. Glód, *Małe i średnie przedsiębiorstwa a prawo*, publicado en: M. Miszewski, *op. cit.*, Bytom 2006, pag. 45

¹⁸² E. Latoszek, *op. cit.*, Varsovia 2008, pag. 65

personal externo o incluso ampliar la plantilla de su empresa para poder seguir los continuos cambios y modificaciones legislativas.

La pérdida de las posibles oportunidades provocada por la falta de su previsibilidad, así como el desaliento de los empresarios a causa de los procedimientos administrativos y su complejidad pueden causar el abandono de las acciones operacionales e inversiones de la empresa, incluida la suspensión de su actividad. Todo esto hace que las barreras descritas sean frecuentemente reconocidas como unas de las más graves para el desarrollo de las PYMEs.

La corrupción es otro de los problemas presentes en la realidad administrativa e institucional de los Estados. El soborno, el nepotismo, la obtención de beneficios personales o el trato preferencial gracias a las influencias de cada uno son solamente algunas de sus formas. No debemos olvidar que la discriminación en el trato conlleva una alteración en el sistema de competitividad de forma que afecta negativamente al funcionamiento de las PYMEs y de otras entidades presentes en el mercado.

También la baja eficiencia del régimen jurídico, la modificación frecuente de la **legislación** vinculada a su ambigüedad y incomprensibilidad, la incorrecta difusión de las disposiciones comunitarias o la falta de una política estable hacia las pequeñas y medianas empresas pueden ser barreras importantes tanto para el establecimiento de una empresa como para su desarrollo.¹⁸³ Asimismo, el mal funcionamiento del sistema judicial, el mencionado retraso en la ejecución del cobro de los impagos clientes y los litigios demasiado prolongados son solamente algunos de los ejemplos de los causantes de la inestabilidad financiera de una PYMEs. Es decir, una situación en la que su funcionamiento, incluida su existencia en el mercado, puede estar bajo riesgo.

Por otro lado, la demanda cambiante del mercado y la continua necesidad de modernización de las empresas afectan significativamente a la estructura de las pequeñas y medianas empresas. A menudo, la carencia o la insuficiencia de formación

¹⁸³ A. Wolak-Tuzimek, *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Varsovia 2010, pag. 114

por parte de los empresarios y sus empleados requiere un aumento constante de sus competencias vinculado a la modificación de los métodos de trabajo y de control.¹⁸⁴

Dichas modificaciones y la falta del personal cualificado implican además una búsqueda de especialistas y managers que afronten mejor las nuevas realidades. Aún así, el alto coste de su contratación, la poca disponibilidad de movilidad laboral y la falta de interés por trabajar en pequeñas y medianas entidades económicas, debido a las bajas posibilidades de desarrollo de su carrera, hacen que este proceso sea aún más difícil.

En respuesta, muchos de los Estados miembros en el marco de sus sectores públicos implementan un amplio abanico de acciones con el fin de aumentar la formación del capital humano del sector de las PYMEs, así como fomentar el espíritu y la cultura empresarial.¹⁸⁵ Sin embargo, la incompatibilidad de muchos de los planes de estudio con las necesidades reales del mercado del trabajo y de los empresarios tampoco ayudan a mejorar esta situación.

Desgraciadamente, a raíz de esta situación, en la mayoría de los casos las barreras de carácter **social** suelen ser atenuadas por los mismos propietarios, que siguen tomando las decisiones basándose fundamentalmente en su intuición. En todo caso, los efectos secundarios de sus acciones vinculados a sus bajas cualificaciones, sean relativas a la gestión o el marketing de una empresa, tienden a tener un resultado negativo no solamente en cuanto a los cambios en el marco de sus negocios o su futuro desarrollo, sino también en lo relativo a su capacidad competitiva en el mercado.¹⁸⁶

Por último, tampoco debemos olvidar que en los nuevos Estados miembros, especialmente en los del antiguo bloque soviético, la figura del emprendedor tiene que lidiar con el fenómeno de una aceptación social escasa. Según distintos estudios de carácter social, la actual imagen negativa de los empresarios y su papel en la sociedad de dichos países es el resultado de la enorme aversión a la iniciativa y la cultura empresarial, así como al individualismo, desarrollado por parte del sistema comunista.

¹⁸⁴ M. Strużycki, *op.cit.*, Varsovia 2002, pag. 138

¹⁸⁵ A. Fonfría Mesa, *Un análisis taxonómico de las políticas para PYME en Europa: objetivos, instrumentos y empresas beneficiarias*, Madrid 2001, pag. 12

¹⁸⁶ M. Strużycki, *op. cit.*, Varsovia 2002, pag. 138

En cuanto a las barreras de carácter **informativo**, como vimos antes, las PYMEs a menudo no disponen de los recursos suficientes para poder realizar los estudios de mercado necesarios para obtener la información veraz, así como conocer suficientemente la realidad económica en la que funcionan. Asimismo, los propietarios y sus empleados tampoco suelen disponer de los conocimientos suficientes.

Por lo tanto, no cabe la menor duda que la descrita brecha tecnológica, económica y organizativa en la gestión y el manejo de la información afecta negativamente sobre la actividad de las pequeñas y medianas entidades económicas. La falta de una implementación de las estrategias de mercado adecuadas, la limitación de la actividad y la cooperación con los socios potenciales y/o la nivelación de su competitividad son solamente algunos de los resultados de esta situación.

Gracias a sus características, las pequeñas y medianas empresas son capaces de competir con las entidades más grandes dinamizando la economía, así como fomentando los cambios en su estructura. Aún así, el amplio abanico de obstáculos a los que tienen que enfrentarse cada día hace que las PYMEs a menudo no sean capaces de fomentar su desarrollo o incluso mantenerse en el mercado.

Por otro lado, como hemos podido ver, son muchos los factores que influyen sobre ellas (sean de carácter interno o externo) haciendo que no todas tengan los mismos problemas. Por eso, las políticas y las actividades dirigidas hacia el sector deberían considerar no solamente las barreras existentes para su desarrollo, sino también la enorme diversidad que presenta, además de su importancia para el conjunto de la economía en todos los aspectos, formando un sistema integral de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

CAPÍTULO V

LA INNOVACIÓN: UN ELEMENTO CLAVE PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMEs

5.1 El concepto y la clasificación de la innovación

“La palabra innovación tiene diferentes aplicaciones, diferentes contextos. Según el escenario su connotación puede variar.”

(Entrevista nº: 10. Mujer, 54 años, microempresa).

“La innovación no puede ser una moda. En cierto sentido, es una actividad natural del empresario. Las empresas tienen que desarrollarse, adaptarse y establecer nuevas direcciones.”

(Entrevista nº: 2. Varón, 45 años, entorno empresarial).

La innovación es un poderoso concepto vinculado al desarrollo de las economías modernas que, entre otros, cobra su vida a través del funcionamiento y el desarrollo de las pequeñas y medianas entidades económicas.

En la literatura del tema, dependiendo además del objetivo de estudio, podemos encontrar una enorme multitud de definiciones de este aspecto tan ambiguo, pero a la vez tan importante en la actividad de una PYMEs moderna. Aún así, debido al carácter y el fin de este trabajo se considera necesario destacar algunas de ellas (referentes a la figura de la empresa) basándose, al igual que en el caso del capítulo anterior, en el juicio subjetivo del autor.

La Real Academia Española define la innovación, concepto proveniente del latín *innovare*, como una acción o efecto del proceso de innovar, así como una creación o modificación de un producto vinculándolo a su posterior introducción en un mercado.¹⁸⁷ Es decir, haciendo hincapié en el matiz de ingenio, de la transformación y de la utilidad.

Asimismo, J. A. Schumpeter la describió como parte del proceso económico, centrándose además en su lado técnico y entendiéndola como:¹⁸⁸

¹⁸⁷ Real Academia Española, <http://lema.rae.es/drae/?val=innovaci%C3%B3n> (08.02.2015)

¹⁸⁸ W. A. Barnett, *Joseph Schumpeter and Modern Nonlinear Dynamics*, publicado en: *Economic Theory in the Light of Schumpeter's Scientific Heritage: Essays in Memory of Schumpeter on his 50th Death Anniversary*, 2001, pag. 189-191

- la introducción de un producto nuevo o de nuevas características
- la implementación de nuevos métodos de producción
- la creación de nuevas formas de organización¹⁸⁹
- la identificación y la adquisición de un mercado que no existía anteriormente
- el desarrollo de nuevas fuentes de materias primas

En su definición el autor realzó también la diferenciación entre la invención y la innovación, siendo esta última una materialización de la primera gracias al alcance de su provecho e implementación. Igualmente, apuntó la posibilidad de desvincular la figura del inventor y la del empresario, atribuyendo al segundo el papel de comercializar el nuevo producto en el mercado. En este sentido, el carácter de las innovaciones, desarrolladas sin estar bajo un punto de mira, tiene además forma complementaria, no lineal e irregular causando un impacto radical en la realidad económica.¹⁹⁰ En cuanto a la difusión de la innovación, según Schumpeter, ésta se produce gracias a la imitación de la idea original por parte de otros empresarios, y es además un proceso diferente.¹⁹¹

Por otro lado, a través de la persona de propietario P. F. Drucker se enlaza fuertemente el concepto de innovación con su aspecto social y económico. Sin limitar su carácter al contexto exclusivamente técnico, la percibe como una adquisición de nuevas capacidades por parte de los recursos con el fin de generar el mayor enriquecimiento entendido de forma amplia. Además, es el propio empresario quien, gracias a sus habilidades, es capaz de distinguir los cambios y las posibles oportunidades en el

¹⁸⁹ R. Martín Rojas, V. J. García Morales, J. A. Arragón Correa, *Análisis de los factores que influyen en el emprendimiento innovador. El aprendizaje organizativo y tecnológico*, Economía Industrial, n° 388, 2013, pag. 43

¹⁹⁰ E. Velasco Balmaseda, *La gestión de la innovación. Elementos integrantes y su aplicación en empresas innovadoras del País Vasco*, Bilbao 2010, pag. 42; E. Stawasz, *Innowacje i mala firma*, Łódź 1999, pag. 47

¹⁹¹ J. A. Schumpeter entendía por innovación solamente a la primera aplicación de la solución innovada, desvinculándola de su posterior difusión.

entorno para arriesgar y emplear una nueva actividad en el marco de los procesos de fabricación, así como para ofertar nuevos servicios.¹⁹²

De este modo, la implementación de la innovación es el resultado de una continua y sistemática búsqueda/captación de los cambios que surgen en el entorno, que según Drucker (vistos como las posibles oportunidades) pueden ser tanto de carácter interno (la distorsión entre la realidad percibida y la verdadera, cambios en la estructura del mercado y/o de la industria, un éxito o fracaso inesperado, y la necesidad de un proceso) como externo (los cambios demográficos, las modificaciones en el sistema de valores, y nuevos conocimientos entendidos de forma amplia).¹⁹³ En consecuencia, la gestión innovadora que caracteriza a dicho grupo de emprendedores hace que tengan un alto grado de sensibilidad hacia el cambio, aspiraciones para implementar mejores y anteriormente desconocidas soluciones, así como quieran crear valores nuevos y formas diferentes de satisfacer las necesidades.

A diferencia de Schumpeter y Drucker, la definición de Ch. Freeman apunta a la primera introducción comercial de: un producto, un proceso, un sistema o un dispositivo nuevo o mejorado.¹⁹⁴ Igualmente, el autor reconoce la innovación como un progreso económico que permite al ser humano cambiar la realidad, optimizando o no la calidad de vida de la sociedad.¹⁹⁵ Además, la denomina como un elemento clave tanto para el proceso de posicionamiento de las entidades económicas en el mercado como para su desarrollo. De esta manera subraya el aspecto económico de la innovación, así como el aumento de la eficiencia y los beneficios de la empresa gracias a su implementación en el mercado.

¹⁹² P. F. Drucker comprende la innovación no solamente como la implementación de una solución novedosa en el mercado, sino también como la combinación de las soluciones ya existentes con el fin de crear un valor nuevo.

¹⁹³ P. F. Drucker, *La innovación y el empresariado innovador. La práctica y los principios*, Barcelona 1997, pag. 65

¹⁹⁴ Ch. Freeman, *La teoría económica de la innovación industrial*, Madrid 1975, pag. 26

¹⁹⁵ H. Molina Manchón, F. J. Conca For, *Innovación tecnológica y competitividad empresarial*, Alicante 2000, pag. 18

Otra de las definiciones la podemos encontrar en el Libro Verde de la Innovación¹⁹⁶ de la Comisión Europea. Percibida de forma amplia, la innovación es entendida como un proceso de desarrollo y conversión de un concepto novedoso en éxito con el fin de proporcionar soluciones nuevas que resuelvan problemas y necesidades de una sociedad y de sus miembros. Todo esto mediante la modificación y el desarrollo de nuevos productos y servicios ofrecidos, de los métodos de fabricación, suministro y distribución renovados, así como las innovaciones organizativas de las empresas.

No obstante, son la competencia creciente y el objetivo de conquistar nuevos mercados los que hacen que las empresas implementen las innovaciones, sean éstas el fruto de una invención, una idea proveniente de otro sector o un nuevo enfoque para una actividad ya conocida.¹⁹⁷ Además, se la evidencia a través del reconocimiento de: las oportunidades de mercado, el proceso de resolución de las inconveniencias existentes, la vinculación de empresas con otros actores (entidades económicas, organizaciones y entes públicos), la enseñanza y la formación, así como el intercambio de *know-how*.

Por otro lado, tras el surgimiento de numerosos cambios en el contexto analizado y la amplitud de las clasificaciones existentes, la OCDE actualizó la definición de la innovación incluida en su Manual de Oslo¹⁹⁸, describiéndola como “(...) *la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores.*”¹⁹⁹

¹⁹⁶ Libro Verde de la Innovación, COM(95)688, diciembre de 1995

¹⁹⁷ Comunicación de la Comisión, de 11 de marzo de 2003, Política de la innovación: actualizar el enfoque de la Unión en el contexto de la estrategia de Lisboa COM (2003) 112 final - no publicada en el Diario Oficial, pag. 7-8

¹⁹⁸ Manual de Oslo, elaborado de forma conjunta por la OCDE y el Eurostat, es una guía sobre la recogida y el análisis de datos acerca de proceso de innovación. Asimismo, es un referente a nivel internacional que pertenece a la denominada “Familia Frascati”. Es decir, el grupo de manuales, guías y directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

¹⁹⁹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Oficina Central de Estadística de las Comunidades Europeas, *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. Tercera Edición*, 2005, pag. 56

De esta forma, la innovación (sea desarrollada por una empresa o adoptada de otro ente)²⁰⁰, además de ser introducida a través de la actividad innovadora entendida por el conjunto de acciones que hacen falta para su implementación, tiene que ser novedosa para el organismo en cuestión.

Igualmente, se establece la siguiente sistematización de la innovación:²⁰¹

- la innovación de producto → la implementación de un bien o un servicio nuevo o significativamente mejorado, sea por las características que presente o el nuevo uso que se le va a dar. Asimismo, éstas pueden basarse en los conocimientos o las tecnologías nuevas, así como ser el resultado de una combinación de las ya conocidas.
- la innovación de proceso → el desarrollo y la introducción de nuevas o significativamente mejoradas soluciones en el proceso de fabricación y distribución que conllevan cambios en técnicas, materiales y/o software aplicados. El objetivo de su ejecución es la mejora de la rentabilidad de los procesos mencionados, el aumento de la calidad de los productos, o la producción o la distribución de los productos nuevos o mejorados.
- la innovación de mercadotecnia → la aplicación de unas nuevas técnicas de marketing basadas en cambios en el diseño, en el emplazamiento, promoción o valoración de un producto (anteriormente no utilizadas en la entidad en cuestión) con el objetivo de aumentar el beneficio de la empresa. En todo caso, el empleo de la nueva política de mercadotecnia puede darse no solamente en el contexto de los productos nuevos, sino también en los ya existentes.
- la innovación de organización → el uso de nuevas soluciones organizativas relativas a la gestión, la organización de la empresa o sus relaciones exteriores. Entre los objetivos de su implementación se encuentran la nivelación de los costes administrativos o de transacción, la mejora del ambiente del trabajo,

²⁰⁰ El desarrollo de la innovación puede producirse tanto en el marco de una empresa sin la intervención de los actores externos como a través de la colaboración de un conjunto de los entes involucrados en su desarrollo.

²⁰¹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Oficina Central de Estadística de las Comunidades Europeas, *op.cit.*, 2005, pag. 58-62

proporcionar la adquisición de bienes no comercializados o bajar los costes de abastecimiento.

Cabe mencionar que la clasificación presentada engloba también la definición de la innovación tecnológica que hace referencia al proceso y al producto. Es decir, la misma que fue incluida en la segunda edición del Manual de Oslo. La eliminación de la palabra “tecnológico” ha sido el efecto de la inclusión del sector de servicios²⁰², así como de la evasión de la posible confusión a la hora de definir la innovación de proceso y de producto en su marco. Sin embargo, la atención prestada en la literatura del tema al concepto de la innovación tecnológica hace que se considere necesario su análisis en el contexto de este trabajo.

Así, entendida como la introducción de un producto nuevo o la mejora del ya existente (poniendo el énfasis en su comercialización), así como la implementación y/o mejora de un proceso (sea nuevo o ya conocido), la innovación se transmite también a través de los resultados de las nuevas soluciones de carácter tecnológico, la configuración novedosa de los ya existentes, o gracias al aprovechamiento del *know-how* de un carácter diferente obtenido por la entidad en cuestión.²⁰³

Además, la clasificación fundada en el criterio de originalidad nos ofrece dos tipos de innovaciones tecnológicas. En primer lugar, las innovaciones incrementales²⁰⁴. Basadas en los conocimientos ya existentes, implican cambios menores y/o mejoras en los productos y los procesos. Éstas, aunque fomentan la productividad y la rentabilidad de la entidad en cuestión, no son capaces de aumentar su competitividad a largo plazo. A pesar de todo, los efectos de su implementación pueden ser a veces tan importantes como en el caso de una idea nueva.²⁰⁵

²⁰² Debido a la temática y el carácter de este trabajo hemos decidido omitir el análisis del concepto de la innovación en el sector servicios. Para más información consulte: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Oficina Central de Estadística de las Comunidades Europeas, *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. Tercera Edición*, 2005

²⁰³ E. Velasco Balmaseda, *op.cit.*, Bilbao 2010, pag. 46-47

²⁰⁴ Llamadas también *verticales* o *evolucionarias*.

²⁰⁵ E. Fernández Sánchez, *Estrategia de innovación*, Madrid 2005, pag. 44

En segundo lugar, las innovaciones radicales²⁰⁶ caracterizadas por un alto grado de novedad (entendido por la implementación de soluciones tecnológicas nuevas o la combinación novedosa de las ya conocidas, permitiendo la introducción de unos productos y procesos desconocidos) y poca frecuencia de su aparición. Asimismo, su implementación puede dar lugar a una revolución tecnológica y organizativa haciendo que las soluciones existentes queden obsoletas, así como impulsar las innovaciones de carácter incremental que incluso mejoren la idea principal.²⁰⁷ A raíz de esta situación, las innovaciones radicales conllevan un alto grado de riesgo y cambio obligando a la empresa innovadora a adoptar nuevas soluciones en su marco.

Partiendo del criterio de singularidad podemos distinguir también las innovaciones originales, desarrolladas dentro de la entidad económica y cuya comercialización puede causar un cambio en el entorno, así como las innovaciones adaptadas, ya existentes en el mercado y cuya aplicación en la empresa es una fuente de innovación para ella.

De igual forma, la implementación de las innovaciones vinculadas a la demanda se produce debido a las necesidades del mercado u otras que surgen fuera de su marco, mientras que de las vinculadas a la oferta a causa de las acciones deliberadas de las diferentes entidades con el fin de resolución de los problemas existentes.

La siguiente tipología tiene como objetivo clasificar a la innovación según su impacto sobre el conocimiento tecnológico y el mercado. Por tanto, podemos distinguir cuatro tipos de innovación que están vinculadas con los entornos competitivos diferentes:²⁰⁸

- la innovación arquitectónica → esta clase de innovación conlleva un alto grado de incertidumbre y riesgo para la empresa, rompe con el sistema existente creando no solamente nuevas soluciones tecnológicas, sino también abriendo nuevos mercados e industrias, así como remodelando las ya existentes.

²⁰⁶ Conocidas también como *horizontales* o *revolucionarias*.

²⁰⁷ H. Jasiński, *Innowacje i polityka innowacyjna*, Białystok 1997, pag. 23

²⁰⁸ W. J. Abernathy, K. B. Clark, *Innovation: Mapping the winds of creative destruction*, Research policy, nº 14(1), 1985, pag. 3-22; S. Aït-El-Hadj, *Gestión de la tecnología. La empresa ante la mutación tecnológica*, Barcelona 1990, pag. 143-147

Igualmente, sus bajos niveles de predictibilidad están compensados por los altos beneficios que ésta puede producir a largo plazo.

- la innovación creadora de nichos → se trasmite a través de la mejora y el uso nuevo de las tecnologías existentes dando lugar a la apertura de nuevos segmentos y oportunidades de mercado. Asimismo, su aplicación conlleva el continuo desarrollo de las medidas aplicadas con el fin de cumplir la demanda de sus receptores.
- la innovación corriente/regular → debido al hecho de que no implica la creación de nuevos productos ni apertura de nuevos mercados, muchas veces pasa desapercibida siendo menos llamativa que las otras innovaciones descritas. No obstante, permitir mejorar la estructura y las características de los productos, perfeccionar el proceso de su creación y modificar el coste y/o el precio, hace que no sea menos importante para una empresa.
- la innovación revolucionaria → es la referente a la implementación de una tecnología nueva en el marco de un mercado ya existente. A través de ella se procede a la modificación del producto en sí o incluso del proceso de su fabricación sin alterar a los clientes o a los mercados actuales. Su introducción permite también dejar al margen a la competencia tradicional, por considerarla obsoleta.

Asimismo, entre los cuatro tipos de innovación descritos se produce una tendencia de sucesión iniciada por la innovación arquitectónica, pasando por la del nicho comercial, la corriente y terminando en la de carácter revolucionario.

En cuanto a la sistematización sustentada en el criterio de la innovación del componente (forma en la que se relacionan y combinan los componentes de un producto dando lugar a una nueva solución en su configuración, en las funciones de sus elementos e incluso en la creación de un componente nuevo), se nos proporciona sus siguientes tipos:²⁰⁹

- la innovación radical → consiste en la implementación de un producto nuevo (caracterizado por los componentes novedosos y configurados de una forma

²⁰⁹ R. M. Henderson, K. B. Clark, *Architectural innovation: The reconfiguration of existing product technologies and the failure of established firms*, Administrative Science Quarterly, nº 35(1), 1990, pag. 9-30

antes desconocida) en el mercado, basándose en las tecnologías no utilizadas hasta entonces.

- la innovación incremental → se pronuncia a través de la introducción de los cambios en los elementos de un producto, sin modificar la forma de su configuración, permitiendo además mejorar sus características sin modificar su aspecto externo y las funciones que ejerce. Asimismo, estas transformaciones permiten a las empresas reducir los costes de fabricación, aumentando su beneficio y el nivel de competitividad respecto al resto de las entidades.
- la innovación modular → la aplicación de la innovación en el marco de uno de los componentes, manteniendo el sistema original de relaciones y la compatibilidad entre ellos.
- la innovación arquitectónica → al contrario que en el caso de la innovación modular, la innovación arquitectónica conlleva la introducción de cambios en el sistema de relaciones entre diferentes componentes. Aunque no se modifiquen los elementos en sí, este proceso creativo tiene como objetivo elaborar un producto nuevo, diferente y todavía desconocido.

Por otro lado, la innovación tecnológica en procesos se transmite a través de los cambios radicales o incrementales en los métodos de fabricación de un producto. Los primeros, gracias a la introducción de una tecnología novedosa, una combinación nueva o la supresión de etapas que modifican drásticamente la arquitectura del proceso, mejorando no solamente la calidad del producto y facilitando una forma nueva de producción, sino también reduciendo los costes y haciendo que ésta sea más eficiente. La presencia de estas modificaciones, que surgen de forma discontinua y espaciada, causa a menudo la aparición de los cambios de carácter incremental. Menos espectaculares y duraderos en sus efectos, pero que conllevan a la vez mejoras y perfeccionamiento de las diferentes etapas de producción, entre otros.

Como pudimos observar a lo largo de este subcapítulo, la innovación es un concepto muy amplio que conlleva además un serie de determinantes clave para entender mejor su naturaleza. Comprendida como una modificación del estado original, se transfiere mediante las mejoras significantes y las nuevas soluciones aplicadas.

“Hay una pequeña diferencia entre la innovación y la modernización.”
(Entrevista n°: 1. Varón, 58 años, entorno empresarial).

“La innovación es algo nuevo, introducido en marco de una empresa y desconocido a escala nacional o mundial. (...) Modernización significa actualizar. La innovación es una modernización mediante la introducción de algo nuevo.” (Entrevista n°: 8. Varón, 53 años, pequeña empresa).

“Por supuesto, no toda la modernización será la innovación, pero toda la innovación será la modernización” (Entrevista n°: 9. Mujer, 56 años, mediana empresa).

A la vista de algunos ejemplos de la percepción de los interlocutores, obtenidos a través del análisis de las entrevistas en profundidad realizadas, observamos la sutil diferencia entre la modernización y la innovación. Sin embargo, teniendo en cuenta un fuerte matiz de ingenio y de transformación, descubrimos la oposición entre esta última y la renovación. Asimismo, la introducción en el mercado con el fin de generar el mayor enriquecimiento y progreso económico es otro de los factores que distingue a la innovación y hace que sea mucho más que una mera invención.

“Las nuevas ideas no son una garantía de éxito en los negocios, pero su implementación sí. Dicha aplicación es una mezcla de determinación, pensamiento a largo plazo y la consideración de diferentes opciones.”
(Entrevista n°: 6. Mujer, 35 años, entorno empresarial).

“Las empresas se han dado cuenta de que existe una necesidad y han realizado un primer paso para ser más innovadoras, no se detendrán ya. Ahí es donde, gracias al proyecto realizado que generó un valor añadido para la empresa, es más fácil pensar sobre la necesidad de llevar a cabo nuevas medidas.”
(Entrevista n°: 14. Varón, 43 años, pequeña empresa).

Entre sus objetivos principales se encuentra también responder mejor a los problemas y las necesidades existentes (además de crear unas nuevas), siendo un elemento clave en la vida y el desarrollo de las entidades económicas. Además, limitando nuestro análisis

al entorno de las pequeñas y medianas empresas (el objeto de esta tesis) apreciamos una importante influencia de la persona del empresario-emprendedor²¹⁰ quien, gracias a sus habilidades y sensibilidad, es capaz de distinguir los cambios y las posibles oportunidades en el entorno. Igualmente, demuestra su ambición por implementar soluciones mejores, desconocidas con anterioridad, crear valores nuevos y formas diferentes de satisfacer las necesidades.

Novedosa para la entidad en cuestión, la innovación conlleva también la ampliación significativa de conocimientos, el intercambio de ideas, el desarrollo de nuevas rutinas y la instauración de soluciones nuevas.

Finalmente, pudiendo tomar diferentes formas, tampoco puede ser aislada de la totalidad de la actividad empresarial y de lo ocurrido en el entorno económico. Su manifestación irregular y no lineal en el tiempo y en los diferentes sectores, así como las formas que toma, hace que su ejecución no solamente refuerce el posicionamiento de las entidades económicas en el mercado aumentando su competitividad, sino también que fomente los beneficios económicos y permita el desarrollo de la economía en su conjunto.

5.2 La innovación y la competitividad de las PYMEs

“La innovación se traduce en dinero. Es un proceso de mejora mucho mayor, lo que aumenta la escala o el logro de una calidad que sin duda afecta a la posición competitiva de la empresa.” (Entrevista n°: 6. Mujer, 35 años, entorno empresarial).

La intensificación de los procesos de globalización y de integración, así como la transformación de la economía contemporánea (principalmente a lo largo del siglo XX) fueron algunos de los factores que dieron lugar a nuevos escenarios en el marco del funcionamiento y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Los cambios relativos al ámbito institucional, tecnológico y social conllevaron el fomento de la

²¹⁰ A. Pizzi, I. Brunet, *Creación de empresas, modelos de innovación y PYMEs*, Cuadernos del Cendes, n° 83 (mayo-agosto), 2013, pag. 54-55

importancia del conocimiento, de la innovación y de la propiedad intelectual influyendo fuertemente en la articulación de la actividad de las PYMEs. Además, su expansión en todos los sectores de la economía hizo que éstos sean unos elementos indispensables para el crecimiento y el aumento de la competitividad de las entidades económicas de dichas características.

Para poder entender mejor la relación entre la innovación y la competitividad en el contexto de las pequeñas y medianas empresas consideramos imprescindible intentar progresar en el concepto de la última mediante la revisión del tema. Así, en primer lugar, expondremos sus principales clasificaciones. En segundo lugar, realizaremos una aproximación de su alcance, así como analizaremos la figura del sujeto y del objeto en su contexto. En tercer lugar, profundizaremos en el fenómeno de la competitividad desde el punto de vista microeconómico. Finalmente, hablaremos de la ventaja competitiva de las PYMEs y de sus fuentes, también en relación con la innovación.

5.2.1 La competitividad: concepto y clasificación

Basándonos en el criterio de acciones y consecuencias, podemos distinguir la competitividad de factores y de resultados. La primera reúne las características no accidentales (racionalidad de los procesos de toma de decisión, capacidad de aprovechar las oportunidades creadas en el entorno, etc.) que le permiten a una empresa competir eficazmente. Mientras tanto, la segunda hace referencia a los efectos de dicha actividad (los resultados financieros, la presencia en el mercado, etc.).

Asimismo, mediante la evaluación de la influencia de los factores presentes en los diferentes niveles de estudio, el criterio de intervalo de evaluación nos permite diferenciar la competitividad operacional, relativa a las capacidades técnicas importantes para el funcionamiento de una empresa en el contexto de un sector, así como la competitividad sistemática vinculada al análisis de la competitividad de una empresa.²¹¹

²¹¹ M. Grzebyk, Z. Kryński, *Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, <https://www.ur.edu.pl/file/5676/09.pdf> (21/06/2015), pag. 113

A través del criterio del momento de la evaluación, podemos hablar tanto de la competitividad ex-post, es decir, ya lograda por la entidad en cuestión, como de la competitividad ex-ante, entendida por la posible posición competitiva de la empresa en relación con su capacidad futura de competir.²¹²

El criterio área de prevalencia pone el enfoque en la competitividad de los diferentes factores como los bienes y servicios, los recursos, etc. en el mercado. En cambio, a través del criterio de relaciones de mercado se estipula la competitividad de entrada (la capacidad de una empresa para lograr los objetivos relativos a la adquisición de recursos) y de salida (la habilidad de una empresa para conseguir la aceptación de su oferta en el mercado).²¹³

Últimamente, según el criterio de tiempo de observación podemos distinguir la competitividad estática y la dinámica. La primera equivalente al grado de competitividad de una entidad económica en un momento dado, mientras que en el caso de la segunda podemos hablar de la dinámica de la competitividad de una empresa en un intervalo de tiempo.²¹⁴

5.2.2 Alcance, sujeto y objeto de la competitividad

Hablando del alcance de la competitividad, y de acuerdo con B. Siuta-Tokarska, (en la economía) existen cinco niveles básicos de análisis. El nivel mega/meta, que alude a las economías internacionales, los procesos y los vínculos entre los países. El nivel macro, relativo a la posición y la capacidad competitiva de un Estado. El nivel meso, que engloba a los sectores de la economía, las industrias y/o las regiones. El nivel micro, referente a las empresas. Y por último, el nivel micro-micro vinculado a los bienes y

²¹² M. Gorynia, B. Jankowska, *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Varsovia 2008, pag. 58

²¹³ M. Gorynia, *Koncepcja i metodyka badania konkurencyjności przedsiębiorstwa*, publicado en: Szkoła Główna Handlowa, *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Varsovia 2000, pag. 92

²¹⁴ J. Ziemiński, K. Żukrowska, *Konkurencyjność a transformacja w Polsce. Wybrane elementy polityki gospodarczej*, Varsovia 2004, pag. 18

servicios ofertados por las entidades económicas, así como a los aspectos como el precio, la calidad, el marketing, etc.

En cualquier caso, los resultados obtenidos en los niveles inferiores influyen sobre la competitividad de la entidad ubicada en un nivel superior. Asimismo, no debemos olvidar que su carácter es siempre algo más que la mera suma de sus respectivas partes (los niveles inferiores).²¹⁵

Por otro lado, M. Gorynia introduce ciertos cambios en la clasificación expuesta. En primer lugar, aunque reconoce la existencia de los cinco niveles estipulados, (en su modelo de competitividad de las empresas) reduce su análisis solamente a los entornos macro, meso y micro. En segundo lugar, los componentes del nivel meso (determinados en su sistematización) coinciden con los establecidos por M. E. Porter en el modelo de diamante. Por último, el nivel micro-micro lo percibe como la competitividad de cada empleado. Es decir, a través de sus habilidades de gestión o de productividad.

En cambio, K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner y J. Meyer-Stamer presentan una percepción diferente. Basan su análisis de la competitividad en los cuatro niveles que en su conjunto forman una competitividad sistémica²¹⁶, la de una economía nacional. De esta manera:

- el nivel meta reúne a los diferentes factores socioculturales, el sistema de valores presentes en un Estado, las principales claves relativas a su organigrama político, jurídico y económico, así como su capacidad de formular diferentes políticas y estrategias. A través de ellos se busca: establecer un acuerdo social relativo no solamente a la orientación hacia una economía de mercado, sino también al mercado mundial, fomentar el proceso de aprendizaje y comunicación mediante las transformaciones del sistema orientadas al aumento de la innovación, la competitividad y el crecimiento, así como poner en

²¹⁵ M. Tusińska, *Nierówności społeczne a konkurencyjność gospodarki*, http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/6_M.Tusinska_Nierownosci_spoleczne_a_konkurencyjnosc....pdf (20/06/2015), pag. 67

²¹⁶ Aplicable a los Estados industrializados y en vías de desarrollo, la competitividad sistemática (según K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner y J. Meyer-Stamer) es un modelo de referencia.

funcionamiento las estrategias a medio y largo plazo con el fin de incrementar el desarrollo tecnológico, industrial y de la competitividad.²¹⁷

- el nivel macro, engloba a las políticas presupuestaria, monetaria, fiscal, de cambio, comercial y de competencia, por medio de las cuales se busca: estabilizar el ámbito macroeconómico estatal, garantizar el equilibrio económico e instaurar un sistema transparente y sólido que favorezca la iniciativa empresarial.
- el nivel meso, es el relativo al ámbito sectorial de la economía nacional. En consecuencia, el objetivo principal de las acciones desarrolladas en su marco, basadas en un diálogo amplio entre los actores políticos y el empresariado, consiste en aumentar la competitividad de las respectivas áreas económicas (de infraestructura, tecnológica, industrial, ambiental, de exportaciones e importaciones, regional y educativa). Asimismo, se establecen las ventajas competitivas de carácter estatal, dando también lugar a un entorno favorable para la actividad empresarial.
- el nivel micro, es donde los principales actores son las propias entidades económicas. En cualquier caso, según se indica en el modelo analizado, su nivel de competitividad depende de: la capacidad de adaptación y de reacción ante los continuos cambios en su entorno, de los recursos de los que disponen y la habilidad de su correcto aprovechamiento, además de la introducción y la compaginación de los cambios innovadores de carácter organizativo, social, y técnico en el marco de su estructura y actividad.

En cuanto al sujeto, A. Rogut y K. Kubiak manifiestan una percepción amplia del tema incluyendo en su marco tanto a las empresas y sus agrupaciones como a los Estados, sus congregaciones y los bloques regionales. Mientras tanto, M. E. Porter, basándose en la premisa de la diversidad del entorno económico y sus condicionantes, subraya la necesidad de diferenciar a los Estados y a las empresas a la hora de estudiar la competitividad. Además, según el autor, el hecho de que éstas funcionen en el marco de las diferentes ramas de la economía nacional hace que sea posible analizar también la

²¹⁷ K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner y J. Meyer-Stamer, *Competitividad sistémica*, Revista de la CEPAL, n° 59, 1996, <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4100002/lecciones/lecturas/ConceptosSolucionProblemas/COMPETITIVIDAD.pdf> (13.06.2015), pag. 5-6

competitividad de sus sectores. De esta manera, los factores de los niveles meta, macro y meso (en su conjunto) crean un entorno para la actividad de las empresas y sus agrupaciones, influyendo sobre el grado de su competitividad.²¹⁸ En cambio, P. Krugman considera que solamente las empresas pueden competir en los mercados internacionales, por lo que descarta a los Estados como posibles sujetos de estudio.

Con relación al objeto de la competitividad, también se nos ofrece una multitud de enfoques. P. Frączek señala a los recursos utilizados por la empresa para la elaboración de una oferta competitiva. También la propia oferta, según el autor, puede ser el objeto de competitividad, ya que lo que se busca es proporcionar un producto diferente e interesante para su posible receptor. E. Cyrkon presenta una visión parecida, considerando a la oferta como la premisa principal de la existencia del fenómeno de la competencia. En otro orden de las cosas, J. Stankiewicz (además que en los recursos) pone el énfasis en la aceptación de la propia oferta, mientras que B. Czerniachowicz limita dicho objeto a los productos y los recursos. En cambio, A. Rogut y K. Kubiak apuntan a los recursos productivos, los terrenos, los productos terminados, los recursos financieros y el acceso al conocimiento.²¹⁹

5.2.3 El fenómeno de la competitividad desde punto de vista microeconómico

Desde punto de vista microeconómico, la evaluación del fenómeno de la competitividad se realiza a través de un análisis del potencial y la capacidad de la empresa, así como de sus oportunidades estratégicas para actuar,²²⁰ dando lugar a diferentes posturas acerca de la definición y la importancia de la competitividad en el proceso del desarrollo de las entidades económicas.

Así, D. Faulkner y C. Bowman no solamente consideran a la competitividad como un elemento clave para su mejora, sino que además diferencian sus dos tipos. La competitividad fundamental, que alude a las capacidades necesarias para lograr una

²¹⁸ P. Frączek, *Determinanty konkurencyjności sektorów i przedsiębiorstwa. Ujęcie teoretyczne*, *Przedsiębiorstwo i region*, vol. 1/2009, 2009, pag. 11

²¹⁹ A. Rogut, K. Kubiak, *Kontrowersje wokół konkurencyjności polskich MSP*, publicado en: A. Rogut, *Potencjał polskich MSP w zakresie absorbowania korzyści integracyjnych*, Łódź 2008, pag. 61

²²⁰ E. Skawińska, *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, Varsovia-Poznań 2002, pag. 76

ventaja competitiva sólida en un mercado determinado,²²¹ y la competitividad básica (concerniente a las soluciones procesales y sistémicas) mediante cuya implementación el prestigio de la empresa incrementa. Además, esta última está compuesta por la competitividad operacional, vinculada a las habilidades cuyo uso permite a la empresa funcionar en un entorno en cuestión, y la competitividad sistémica donde el sujeto implementa una serie de soluciones con el fin de fomentar su efectividad.²²²

Según M. Moszkowicz, la capacidad de alcanzar y sostener la ventaja competitiva, entendida como el posicionamiento favorable de la empresa en el mercado, es el elemento clave de su competitividad. A diferencia, M. E. Porter considera que son el ingenio humano, las técnicas de producción y la mejora del aprovechamiento de los recursos los factores que, además de dar lugar al desarrollo de la entidad económica, también provocan el aumento de su competitividad.²²³

De acuerdo con J. Stankiewicz, la competitividad, vinculada estrechamente con el mecanismo del mercado, está basada en la dinámica o método de rivalidad entre las diferentes entidades económicas que no solamente buscan cumplir sus objetivos, sino también superar el obstáculo de la insuficiencia de la demanda y mejorar su posición en el mercado.²²⁴ El autor sugiere también que dicha característica está compuesta por cuatro elementos vinculados entre sí, mientras que su correcto aprovechamiento (realizado de forma conjunta) permite a la empresa lograr el máximo de su competitividad, asegurando a la vez la durabilidad de dicha característica. Así, entre los elementos mencionados, se encuentran:²²⁵

- el potencial de competitividad → el conjunto de recursos a disposición de la empresa o utilizados por ella en el proceso de funcionamiento en el mercado.

²²¹ D. Faulkner, C. Bowman, *Strategie konkurencji*, Varsovia 1996, pag. 44

²²² D. Faulkner, C. Bowman, *op. cit.*, Varsovia 1996, pag. 35

²²³ M. E. Porter, *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Buenos Aires 1991, pag. 119

²²⁴ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Toruń 2005, pag. 36; A. Sosnowska, Ł. Stanisław, *Drogi do sukcesu polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Varsovia 2008, pag. 14

²²⁵ P. Frączek, *op.cit.*, publicado en: L. Kaliszczak, *Przedsiębiorstwo i region*, Varsovia 2009, pag. 13

- la ventaja competitiva → el aprovechamiento del dicho potencial por parte de la entidad económica con el fin de mejorar su posición en el mercado y fomentar su rendimiento.
- los instrumentos de competitividad → el conjunto de medidas mediante cuya implementación la empresa busca atraer a los clientes, así como celebrar una transacción entre ambas partes.
- la posición competitiva → el resultado y a la vez la base para futura actividad de la empresa.

En la literatura del tema encontramos también muchas otras definiciones de la competitividad, en este caso denominada como la capacidad de una empresa para:

- fomentar la eficacia del funcionamiento interno, gracias a la mejora de su posición en el mercado²²⁶
- propugnar sus objetivos y su sistema de valores²²⁷
- el desarrollo a largo plazo, así como para asegurar y ampliar su participación en el mercado²²⁸
- rivalizar en un entorno competitivo²²⁹
- diseñar, producir y vender bienes más atractivos que los ofrecidos por la competencia²³⁰
- aumentar su presencia en el mercado o mantener su posición actual²³¹

²²⁶ E. Jantoń-Drozdowska, *Strategia fuzji przedsiębiorstw a konkurencja*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, n° 2, 1994, pag. 18

²²⁷ W. Jakóbk, *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i perspektywy*, Materiały VII Kongresu Ekonomistów Polskich, styczeń 2001, n° 7, pag. 3

²²⁸ M. Lubiński, konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia, publicado en: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*. Raporty. Studia nad konkurencyjnością, 1995, pag.10

²²⁹ Z. Madej, Międzynarodowa sytuacja polskiej i rosyjskiej gospodarki, citado en: D. Guzał-Dec, M. Zwolińska-Ligaj, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa a otoczenie lokalne*, publicado en: M. Juchniewicz, *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji. Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw*, Olsztyn 2006, pag. 55

²³⁰ E. Skawińska, *Konkurencyjność przedsiębiorstw-nowe podejście*, Varsovia-Poznań 2002, citado en: S. Flejterski, *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, Gospodarka Planowa, n° 9, 1984, pag. 391

- alcanzar y mantener la ventaja competitiva en el mercado²³²
- lograr el éxito, así como tener la habilidad de proveer de medios para poder competir²³³

Por último, cabe destacar también la definición elaborada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico que no solamente percibe la competitividad como una habilidad para originar una alta tasa de retorno de los factores de producción utilizados, vinculándola a un alto nivel de empleo, sino que también indica que se la puede contemplar tanto en las empresas, las industrias, las regiones, los Estados, así como en las entidades supranacionales en el contexto de la competencia internacional.²³⁴ En cambio, el Grupo del Banco Mundial pone el énfasis en el aspecto de la productividad, definiendo competitividad como un proceso constante de innovación, de fortalecimiento y de mejora de los factores decisivos para la amplitud del valor añadido.²³⁵

Todas estas ilustraciones son un claro ejemplo de la amplitud y la ambigüedad del concepto analizado. Sin embargo, (tal como indica M. J. Stankiewicz) aunque su análisis puede realizarse bajo diferentes criterios, la competitividad siempre se traduce en la capacidad de perseguir eficazmente los objetivos en el contexto de la competencia del mercado.

²³¹ P. Krugman, *Competitiveness a Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, vol. 73(2), 1994, pag. 45; J. A. Tamayo, J. E. Romero, J. Gamero, J. A. Martínez-Román, *Do innovation and cooperation influence SME's competitiveness? Evidence from Andalusian metal-mechanics sector*, Innovar: revista de ciencias administrativas y sociales, vol. 24, n° 55 (enero-marzo), 2015, pag. 104

²³² M. Gorynia, B. Jankowska, *op. cit.*, Varsovia 2008, pag. 56

²³³ W. Mantura, *Systematyzacja czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa przemysłowego*, Organizacja i Zarządzanie, n° 32, 2001, pag. 212

²³⁴ B. Siuta-Tokarska, *Konkurencyjność i innowacyjność polskiej gospodarki na tle wybranych gospodarek zagranicznych*, publicado en: A. Balcerzak, E. Rogalska, *Stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa w otoczeniu globalnej wiedzy*, Toruń 2010, pag. 22

²³⁵ M. J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Varsovia 2008, pag. 6

5.2.4 La ventaja competitiva de las PYMEs y sus fuentes

Las pequeñas y medianas empresas funcionan en un entorno cargado de diferentes premisas que determinan su grado de competitividad. De acuerdo con el análisis de los factores, desarrollado en el marco del capítulo anterior, podemos distinguir tanto a los reguladores externos (relacionados con su entorno más lejano) como internos (vinculados con su entorno más cercano). Mientras que los primeros se corresponden a los niveles macro, meso y micro, así como a sus respectivas realidades de carácter económico, socio-demográfico, político-legal, tecnológico, medioambiental e internacional, los segundos hacen referencia a la persona del propietario y las características de la empresa en cuestión. En ambos casos, los condicionantes mencionados influyen significativamente sobre el estado y el desarrollo, y por lo tanto la competitividad, de las empresas. Debido a esta situación resulta imprescindible que las entidades económicas sigan y conozcan bien su entorno, así como implementen una estrategia de desarrollo adecuada con el fin de: entrar de forma efectiva en el mercado, asegurar la eficacia de su actuación, mantener su posición en el sector, obtener una tasa de ganancia más alta, así como asegurar su ventaja competitiva.

Por lo tanto, y de acuerdo con W. Wrzosek, podemos entender la ventaja competitiva como posicionamiento preferente de una empresa en el mercado frente a sus competidores, mientras que M. E. Porter la denomina como el alma de los resultados de las empresas en el contexto de mercado. Asimismo, y tal como lo pudimos ver anteriormente, M. J. Stankiewicz percibe la ventaja mencionada como aprovechamiento del potencial de competitividad por parte de una empresa con el objetivo de mejorar su posición en el mercado, así como de fomentar su rendimiento. En cambio, en la literatura del tema se nos ofrecen también muchas otras definiciones de este concepto, donde se la comprende como:

- la habilidad de implementar una estrategia que no son capaces de poner en práctica los competidores actuales y futuros²³⁶

²³⁶ J. B. Barney, *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, Journal of Management, vol. 17(1), 1991, pag. 102

- la capacidad de hacer algo mejor, además logrando con ello mejores resultados²³⁷
- todos los aspectos que hacen destacar positivamente a los productos o a la empresa, a los ojos de los clientes o los usuarios finales, entre los competidores²³⁸
- la capacidad de realizar algo mejor y de forma diferente que el resto de los competidores²³⁹
- la posición única de la empresa en el sector, a raíz de la cual la entidad en cuestión obtiene unas ganancias superiores y adelanta a sus competidores²⁴⁰
- la capacidad de hacer algo que les es imposible a los competidores, o al menos hacerlo mejor que ellos²⁴¹

Por otro lado, entre los criterios más comunes para analizar la ventaja competitiva se encuentran: la escala del ámbito de competitividad, la fuente de ventaja competitiva y la duración de mantenimiento de la ventaja conseguida.²⁴² En relación con el primero, J. M. Stankiewicz diferencia dos tipos de ventaja competitiva. Global, mediante la cual hace referencia a la capacidad de una empresa de competir hábilmente en todos los mercados, así como local, donde dicha ventaja se limita a los mercados concretos. En cuanto al segundo criterio, M. E. Porter vincula la ventaja competitiva con la estrategia aplicada por la empresa en cuestión, de forma que podemos distinguir sus tres tipos:²⁴³

- ventaja por costos → su objetivo es reducir los costos totales de la empresa permitiéndole adquirir la ventaja competitiva frente al resto de las entidades

²³⁷ B. Godziszewski, *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Toruń 2001, pag. 59

²³⁸ L. Fahey, *Discovering Your Firm's Strongest Competitive Advantages*, publicado en: L. Fahey, *The Strategic Planning Management Reader*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall 1989, pag. 18

²³⁹ J. Lichtarski, *Nowoczesne zarządzanie jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstwa*, publicado en: J. L. Czarnota, M. Moszkowicz, *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych*, Częstochowa 2003, pag. 120

²⁴⁰ L. Żabiński, *Przewaga konkurencyjna*, Varsovia 2000, pag. 202

²⁴¹ L. W. Rue, P. G. Holland, *Strategic Management: Concepts and Experiences*, Nueva York 1986, pag. 432

²⁴² A. Wolak-Tuzimek, *op.cit.*, Varsovia 2010, pag. 102

²⁴³ M.E. Porter, *Competitive Strategy. Techniques for Analysing Industries and Competitors*, New York 1980, pag. 34

económicas, así como aumentar su efectividad y calidad de trabajo. Tal como indica M. E. Porter, la adquisición de dicha ventaja (aplicable en el contexto de un sector) permite también invertir en instalaciones más modernas, asegurando la posición de la entidad en el sector de su actuación. No obstante, requiere una amplia participación en el mercado, además de un alto volumen de ventas. Es decir, rasgos poco comunes en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

- ventaja por diferenciación → basada en ofrecer un producto y/o servicio novedoso y exclusivo, la ventaja por diferenciación (implementada en el marco de un sector) hace referencia a la especialización. La nueva oferta de la empresa, costosa en su elaboración, no solamente conlleva el aumento de los precios, sino también da lugar al aumento de las posibles ganancias. De esta manera, su aplicación reduce la ventaja de costos de la entidad en cuestión, así como nivela su participación en el mercado. Finalmente, M. E. Porter subraya además la importancia de la lealtad de los clientes, ya que son ellos quienes aceptan los cambios introducidos.
- ventaja por concentración → se traduce en la concentración de la actividad de la empresa en un segmento del sector en el que actúa. Mediante su aplicación la entidad económica atiende de manera más compleja y efectiva a las necesidades, permitiendo lograr la ventaja por costos y por diferenciación, sea por separado o de forma conjunta (y exclusivamente en relación con el segmento de su actividad).

Por último, basándose en el criterio de la duración de mantenimiento de la ventaja conseguida, B. De Wit y R. Meyer determinan sus dos formas. La ventaja competitiva duradera, a través de la cual los autores hacen la referencia al mantenimiento de la oferta y los instrumentos de competitividad de una empresa en un periodo amplio de tiempo, y la ventaja competitiva ad hoc donde la entidad económica en cuestión no es capaz de mantenerla debido a una serie de factores externos.

En cambio, según K. Libor, la ventaja permanente/estratégica debe cumplir tres criterios básicos.²⁴⁴ El parámetro modificado debe ser crucial y perceptible para los clientes potenciales. Además, la empresa en cuestión debe ser capaz de mantener la ventaja adquirida.

Igualmente, en lo referente a los factores que determinan la ventaja competitiva de la empresa la literatura del tema nos ofrece una amplia variedad de clasificaciones. No obstante, a efectos de este trabajo limitaremos su diferenciación basándonos en una aproximación a la perspectiva de recursos, competencias y conocimiento, así como de posición.

A través de la corriente de recursos, autores como P. J. H. Schoemaker, J. B. Barney, I. Dierickx y K. Cool establecen que la ventaja competitiva de la empresa es consecuencia del aprovechamiento de los medios específicos que están a su disposición. Asimismo, subrayan que las desigualdades (en el acceso a los recursos) presentadas por las diferentes entidades explican la heterogeneidad de su rendimiento. Los métodos de organización y de gestión, el capital humano, el trabajo y la experiencia, son solamente algunos de los factores cuyo uso permite a la entidad económica aumentar su competitividad y fomentar su desarrollo. Además, el conocimiento generado en este proceso sirve también como uno de los motores del progreso, haciendo que a los competidores les sea cada vez más difícil lograr los recursos similares, lo que hace que su combinación con el conocimiento sea uno de los elementos cruciales de esta corriente.²⁴⁵ *En suma, desde esta perspectiva se entiende a la empresa como un conjunto de recursos que, al ser combinados y desplegados de forma única, permiten generar rentas superiores a las de la competencia, y que esta posición privilegiada puede mantenerse en el tiempo cuando dichos recursos son escasos y de imperfecta y limitada transferencia, sustitución y/o apropiación.*²⁴⁶

²⁴⁴ K. Libor, Potencjał konkurencyjności i pozycja konkurencyjna jako źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw, publicado en: J. Stankiewicz, *Współczesne problemy i koncepcje zarządzania*, Zielona Góra 2003, pag. 267-269

²⁴⁵ P. Frączek, op.cit., publicado en: L. Kaliszczak, *Przedsiębiorstwo i region*, Varsovia 2009, pag. 15

²⁴⁶ C. Adame Sánchez, A. Mohedano Suanes, M. Benavides Espinosa, *Tendencias actuales desde la perspectiva basada en los recursos*, Información Comercial Española, marzo-abril 2012, nº 865, 2012, pag. 121

En el caso de la perspectiva de competencia, son las habilidades de la empresa las que determinan su ventaja competitiva. De acuerdo con D. J. Collins, R. M. Grant, R. Amit y P. J. H. Schoemaker, gracias a sus aptitudes la entidad económica es capaz de gestionar de forma efectiva a los recursos que están a su disposición. De allí la fuerte vinculación de las dos perspectivas.

Asimismo, según C. K. Prahalad y G. Hamel, las entidades económicas deben focalizar los esfuerzos en sus competencias fundamentales (caracterizadas por ser: difíciles de imitar, adaptables a muchos productos, y que fomenten su valor añadido), basando en ellas el establecimiento y la sustentación de su ventaja competitiva.²⁴⁷ Además, D. J. Teece pone el énfasis en el aspecto dinámico, debido al entorno cambiante en el que actúan las empresas, mientras que L. Argote, B. McEvily y R. Reagans, así como M. Zollo y S. G. Winter amplían aún más su perspectiva hablando de la modificación de “*sus conocimientos como resultado de ciclos de aprendizaje, con varios niveles de análisis temporalmente diferenciados*”.²⁴⁸ Ahora bien, a raíz de una vinculación estrecha de las competencias y los recursos, las pequeñas y medianas empresas a menudo están posicionadas de forma más desfavorecida. Debido a esta situación buscan cooperar con las entidades de su entorno, así como con las grandes empresas²⁴⁹ con el objetivo de aumentar su accesibilidad a los recursos, crear nuevas capacidades y ampliar el margen de su actividad.

En el marco del penúltimo de enfoques, los autores como R. M. Grant, H. Tsoukas, B. Kogut y U. Zander subrayan la importancia del conocimiento en la consecución y el mantenimiento de la ventaja competitiva de la empresa, considerándolo como un elemento primordial de este proceso. De acuerdo con B. Mikula, es una fuente de mayor flexibilidad y adaptación de la entidad a su entorno cambiante, mientras que R. M. Grant reconoce que el conocimiento es un recurso más a disposición de la empresa cuya adquisición se da a través de un proceso de continuo aprendizaje. Según este último

²⁴⁷ D. Sáez de Viteri Arranz, *El potencial competitivo de la empresa: recursos, capacidades, rutinas, y procesos de valor añadido*, Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 6, nº 3, 2000, pag. 74

²⁴⁸ *Ibidem*, pag. 124

²⁴⁹ I. Brunet, C. Santamaría, *Desarrollo regional y PYMEs innovadoras*, Anuario electrónico de estudios en Comunicación Social, vol. 5, nº 2, 2012, pag. 67-68

autor, para que éste sea útil, tiene que cumplir además las siguientes condiciones: la especialización e implementación a la producción, la acumulación, la apreciabilidad y la añadidura.²⁵⁰

Por otro lado, hay que destacar que J. C. Spender, B. Kogut y U. Zander centran su enfoque en las empresas y resaltan la importancia del conocimiento organizativo en los procesos analizados, nivelando a la vez el valor del conocimiento individual de los trabajadores. No obstante, para entender mejor este aspecto, se estima necesario destacar también la corriente de capital intelectual. En su marco se diferencia al conocimiento: del capital humano (relacionado con los miembros y grupos de la entidad económica), del capital estructural (relativo a todos los aspectos organizativos y tecnológicos de la empresa), así como del capital racional (referente al negocio desarrollado y sus actores), ampliando y complementando el enfoque inicial. En esta línea, M. H. Chruszczewski y J. Bogdanienko acentúan el papel del factor humano y su aportación al desarrollo de las empresas, considerando incluso al conocimiento sustentado por los trabajadores como el recurso más valioso de las entidades económicas.²⁵¹

Finalmente, la corriente de posición busca las fuentes de la ventaja competitiva fuera de la entidad económica. Desde su perspectiva, es el entorno el que determina la actividad y la efectividad de las empresas, por lo que el seguimiento y la adaptación son elementos básicos tanto para su funcionamiento como para la aprobación de las estrategias adecuadas. Sin embargo, según A. Kaleta las fuentes de carácter externo no pueden ser consideradas como principales por si mismas, lo que incita a tomar en consideración a todos los factores (a la hora de analizar la ventaja competitiva), buscando su combinación óptima.²⁵² Además, de acuerdo con B. S. Silverman, J. A.

²⁵⁰ C. Adame Sánchez, A. Mohedano Suanes, M. Benavides Espinosa, *Tendencias actuales desde la perspectiva basada en los recursos*, op. cit., pag. 122

²⁵¹ M. H. Chruszczewski, *Uzdolnienia podmiotowym wyznacznikiem aktywności twórczej*, publicado en: K.J. Szmidt, K.T. Piotrowski, *Nowe teorie twórczości, Nowe metody pomocy w tworzeniu*, Kraków 2002, pag. 71; J. Bogdanienko, *Zarządzanie innowacjami. Wybrane problemy*, Varsovia 1998, pag. 20

²⁵² A. Kaleta, *Strategia konkurencji w przemyśle*, Wrocław 2000, pag. 20-21

Nickerson y J. Freeman, ésta es la clave para concurrir con el entrono y lograr una ventaja competitiva.²⁵³

5.2.5 La innovación: un factor clave en la competitividad de las PYMEs

Los continuos cambios en el entorno, las modificaciones y las presiones del mercado son solamente algunos de los causantes del aumento de la importancia de la innovación en el contexto de las pequeñas y medianas empresas. Sin duda, la competitividad y la innovación están relacionadas, siendo esta última clave²⁵⁴ en el proceso de consecución de la ventaja competitiva por parte de las entidades económicas.

J. A. Schumpeter considera que la innovación es el efecto de un proceso lineal de carácter innovador y de desarrollo, desempeñado en el contexto de una empresa, de forma que la entidad económica influencia el mercado. Según G. Stalk, P. Evans y L. E. Shulman la empresa instaure la ventaja competitiva mediante sus capacidades distintivas aplicadas en el contexto a las cinco dimensiones, entre ellas la innovación. Percibida como la habilidad de crear nuevas ideas y coordinar las soluciones ya existentes, la innovación tiene como objetivo establecer nuevas fuentes de valor.²⁵⁵

Por su naturaleza, las entidades económicas buscan mejorar su posicionamiento, lograr un beneficio mayor²⁵⁶ y adelantar a sus competidores, aumentando además la escala del ámbito de su competencia.

²⁵³ B. S. Silverman, J. A. Nickerson, J. Freeman, *Profitability, Profitability, transactional alignment, and organizational mortality in the U.S. trucking industry*, Strategic Management Journal, vol. 18, 1997, pag. 31

²⁵⁴ D. García Pérez de Lema, A. Madrid Guijarro, *Innovación en la pyme en período de recesión*, AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, nº 91, 2010, pag. 65

²⁵⁵ G. Stalk, P. Evans, L. E. Shulman, *Competing on capabilities: the new rules of corporate strategy*, Harvard Business Review, vol. 70 (2), 1992, pag. 62

²⁵⁶ J. M. Ruíz Jiménez, M. Fuentes Fuentes, *Innovación y desempeño empresarial. Efectos de la capacidad de combinación del conocimiento en PYMEs de base tecnológica*, Economía Industrial, nº 388, 2013, pag. 60

“Esta es un lucha competitiva. Darse a conocer mediante un producto más barato (...) o incluso un nuevo producto de reemplazo, previamente desconocido”. (Entrevista n°: 8. Varón, 53 años, pequeñas empresa).

“Las ganas del éxito, ser el mejor, lograr los beneficios financieros. Vencer a la competencia, brillar, enseñar algo.” (Entrevista n°: 12. Varón, 55 años, mediana empresa).

“Constantemente estamos en búsqueda de soluciones relacionadas con la implementación de nuevos proyectos que sirven, principalmente, para aumentar la rentabilidad y la viabilidad de la empresa.” (Entrevista n°: 14. Varón, 43 años, pequeña empresa).

No obstante, no debemos olvidar que los recursos a disposición de las pequeñas y medianas empresas a menudo influyen en su posicionamiento en el mercado, reduciendo a la vez el grado de su competitividad. En esta situación las PYMEs buscan cooperar con otras entidades de su entorno, incluidas las grandes empresas.

“La empresa (PYMEs) empieza a pensar de manera diferente cuando coopera con una empresa grande, una entidad que le obliga a algunas normas, a cierto desarrollo. (...) Cuando resuelve algunos problemas de la entidad grande, pero en su entorno. Entonces es cuando ésta la necesita.” (Entrevista n°: 1. Varón, 58 años, entorno empresarial).

Gracias a esta situación, la accesibilidad de las pequeñas y medianas empresas a los recursos aumenta, al igual que sus capacidades. Además, les permite seguir y conocer aún mejor su entorno, ampliar el margen de su actividad e incluso obtener un posicionamiento preferente frente a sus competidores vinculado a una ventaja duradera, siendo una clara mejora en su situación económica.

J. Kay define las capacidades distintivas como una serie de habilidades de carácter exclusivo y permanente, explotadas por la empresa en el marco de su actuación. Además, instituye cuatro fuentes de la ventaja competitiva empresarial: la arquitectura (las relaciones de carácter interno y externo que permiten a la empresa acumular el

conocimiento y reaccionar ante los cambios en el entorno), la reputación (la percepción de la entidad por los clientes), los recursos estratégicos (escasos y difíciles de imitar) y la innovación. Referente a los productos, a la tecnología, a la organización y a la gestión, la innovación (sea de carácter original o imitativo) es la fuente directa de la ventaja competitiva de las empresas.

A menudo su consecución implica el aumento de los costos y el afrontamiento de las dificultades asociadas con su mantenimiento. Igualmente, requiere el desarrollo de un conjunto de habilidades que le permitan alcanzar el grado de la innovación acorde con sus posibilidades y las necesidades del mercado, además de mejorar su posicionamiento.²⁵⁷ Aún así, dicha actividad parece estar más que justificada.

“Si queremos mantenernos en el mercado, tenemos que innovar.” (Entrevista n°: 4. Mujer, 28 años, mediana empresa).

“La implementación de la innovación es una garantía de supervivencia en el mercado, así como de mayores ingresos financieros. A pesar del aumento temporal de la inversión, es rentable a el largo plazo.” (Entrevista n°: 9. Mujer, 56 años, mediana empresa).

“Su motivo principal es el aumento del potencial de producción de la empresa que conduce a su mayor posicionamiento corporativo, mayor volumen de negocios y de beneficios.” (Entrevista n°: 19. Varón, 60 años, mediana empresa).

“La innovación está percibida como parte de la consecución de la ventaja competitiva.” (Entrevista n°: 20. Varón, 45 años, mediana empresa).

Como pudimos ver antes, y de acuerdo con G. Hamel y C. K. Prahalad, las habilidades tecnológicas y de producción que permiten a las empresas lograr la ventaja competitiva pueden considerarse como las capacidades esenciales. Mediante su aprovechamiento la entidad económica busca complacer las demandas corrientes del mercado, así como cumplimentar sus necesidades futuras. En consecuencia, podemos considerar el aspecto

²⁵⁷ J. Petrykowska, Źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw, publicado en: M. Haffer, W. Karaszewski, *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, Toruń 2009, pag. 93; J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, Varsovia 1996, pag. 187

de la creatividad y la innovación como fuentes del mejor posicionamiento de la empresa, así como de la obtención de una ventaja competitiva a largo plazo.²⁵⁸

Tampoco debemos olvidar que la innovación sigue todavía siendo una característica reservada para un grupo reducido de entidades económicas. Ni siquiera el propio mercado, debido a sus particularidades y las dimensiones que presenta, exige que todas ellas sean como tal. Sin embargo, las denominadas como “innovadoras” frecuentemente apuntan a la mejora significativa en su imagen, siendo este no solamente un factor que parece ganar cada vez más importancia en la realidad actual, sino que también les permite destacar positivamente a los ojos de los clientes o los usuarios finales.

“Buscar los beneficios puramente financieros, el crecimiento de la producción, el aumento de la rentabilidad de la empresa. En segundo lugar, los aspectos de imagen. La empresa que introduce una solución de este tipo puede promocionarse mejor en el mercado, es un líder”. (Entrevista nº: 5. Varón, 50 años, mediana empresa).

“A la empresa se la percibe de forma diferente, mejor.” (Entrevista nº: 9. Mujer, 56 años, mediana empresa).

“Las empresas están buscando su lugar y su ventaja competitiva mediante el desarrollo innovador de imagen corporativa, más moderna.” (Entrevista nº: 14. Varón, 43 años, pequeña empresa).

“Cada una de las pequeñas y medianas empresas piensa en ello, en promocionarse y ser innovadora, ya que ahora la imagen también es importante.” (Entrevista nº: 17. Mujer, 45 años, entorno empresarial).

²⁵⁸ G. Hamel, C. K. Prahalad, *The core competence of the corporation*, Harvard Business Review, vol. 68(3), 1990, pag. 79-91; C. Comisión Zornoza, M. Borronat Navarro, A. Villar López, *Estructuras organizativas, Estrategias competitivas, y ventajas estratégicas de las PYME. Mercados globalizados*, Economía Industrial, nº 375, 2010, pag. 94; M. J. Cano, B. Bevia, *La internacionalización de las PYMEs. ¿Cómo apoyar desde las escuelas de negocios?*, Economía Industrial, nº 381, 2011, pag. 78

M. E. Porter es otro de los autores que subraya la importancia de la innovación, afirmando que su implementación, en un sentido amplio, es la clave del proceso de la adquisición de la ventaja competitiva por parte de las empresas. Asimismo, reconoce que su ganancia y el mantenimiento a largo plazo están relacionados con la implementación de soluciones innovadoras, la creación de nuevos mercados, la búsqueda de nuevas oportunidades etc., de manera que percibe a la innovación no solamente como un conjunto de nuevas técnicas, sino también como una serie de métodos de actuación novedosos.²⁵⁹

A modo de conclusión, sin duda el tempo y el alcance de la innovación condicionan no solamente el potencial de las PYMEs, sino también su capacidad de venta y de obtención de los beneficios. Asimismo, su carácter dinámico y de desarrollo hacen que el espectro de los condicionantes que influyen sobre la consecución de la ventaja competitiva basada en ella sea cada vez más amplio. Por eso, en el contexto de la economía moderna, resulta imprescindible que las empresas desarrollen nuevas capacidades e introduzcan, de forma permanente, la innovación en su actividad aprovechando su potencial con el fin de mejorar su posición en el mercado y fomentar su rendimiento.

5.3 El desarrollo y la implementación de los proyectos innovadores de las PYMEs – las fuentes de financiación

Como se ha dicho antes, en la vida de las pequeñas y medianas empresas la innovación y su implementación es una de las formas no solamente de lograr la ventaja competitiva, sino también de mantenerse en el mercado. No obstante, su desarrollo y ejecución conllevan tiempo, conocimiento, así como recursos financieros adicionales.

“La innovación requiere visión, algo de coraje y acción. Tal procedimiento no es común, de masas.” (Entrevista n°: 8. Varón, 53 años, pequeña empresa).

²⁵⁹ M. E. Porter, *Porter o konkurencji*, Varsovia 2001, pag. 192-201; K. Poznańska, *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, http://www.rsi.org.pl/dane/download/innowacyjnosc_jako.pdf (09/07/2015)

“La innovación exige cierta perspectiva financiera y la seguridad. (...) Está relacionada con un cierto riesgo natural.” (Entrevista nº: 10. Mujer, 58 años, microempresa).

Las pequeñas y medianas empresas frecuentemente sufren deficiencias en la aportación del dinero para sus proyectos innovadores. Los altos costes de su implementación, la insuficiencia del acceso a las vías externas de financiación o la falta de capital propio son algunos de los factores que afectan a la actividad innovadora de las PYMEs. Los fallos de mercado y los desperfectos en el intercambio de información también crean una situación de brecha de equidad.²⁶⁰

Independientemente del sector, las pequeñas y medianas empresas a menudo demuestran un alto grado de demanda de capital que no se corresponde con la oferta de las entidades externas.²⁶¹ Asimismo, los altos costes de adquisición de la información, las dificultades para evaluar su situación económica y financiera, la relativa rentabilidad y el riesgo de la inversión, la existencia de los fondos de capital de riesgo, así como la necesidad de presencia y el apoyo de los prestatarios son otros de los causantes de la brecha mencionada y su perseverancia en el contexto de las PYMEs.²⁶²

Las barreras de entrada y de salida tampoco carecen de importancia.²⁶³ Al igual que en la brecha de equidad, el alto costo de preparación, seguimiento y evaluación de un proyecto innovador desarrollado por las PYMEs, el periodo de su posible amortización, los riesgos de mercado, o el nivel de su rentabilidad limitan la participación de los inversores en los proyectos innovadores desarrollados por este tipo de entidades

²⁶⁰ M. Jabłońska, *Finansowanie pomysłów innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)*, http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/25_M.Jablonska_Finansowanie_pomyslow....pdf (08/08/2015), pag. 340

²⁶¹ Podemos percibir la brecha de equidad también de otra forma. Sea a través de la falta de acceso de las PYMEs a la financiación de cierto tamaño, o la carencia de conocimiento y interés por su parte acerca de las vías de financiación de carácter externo.

²⁶² W. Pełka, *Finansowe uwarunkowania rozwoju innowacji w Polsce*, <http://www.instytut.info/IIIkonf/referaty/3d2/artikul-Wpelka.pdf> (11/07/2015), pag. 3-4

²⁶³ R. López Pérez, E. Bueno Campos, M. P. Salmador Sánchez, *Dinamizar la PYME mediante la innovación del modelo de negocio*, *Economía Industria*, nº 388, 2013, pag. 95

económicas, estando éstos más interesados en invertir en la actividad de las grandes empresas. Asimismo, los fondos de capital riesgo siguen siendo un elemento clave en el proceso de desinversión. Gracias a su cierta afinidad con el mecanismo de la bolsa de valores se permite nivelar las barreras de salida, facilitando el traspaso de la inversión no solamente a la otra entidad o el fondo de riesgo, sino también a los inversores del mercado de valores. No obstante, se profundizará en este tema más adelante.

Por último, la estructura sectorial de la economía nacional, la carencia de los proyectos innovadores en el contexto de los sectores caracterizados por un alto potencial de desarrollo, la falta de demanda de los bienes de tecnología avanzada, la ausencia de la comercialización de los resultados de la investigación y el desarrollo, la débil cooperación de sector de las PYMEs y de I+D, la fundación de la competitividad empresarial en la compra de maquinaria y equipos prefabricados, así como la incertidumbre vinculada a las inversiones en los proyectos innovadores son la fuente de las barreras de demanda. Presentes tanto en el entorno empresarial de las pequeñas y medianas empresas, como en su marco, son causadas por el bajo nivel de innovación del sector de éstas.

En el capítulo anterior analizamos además los principales factores que influyen sobre el progreso y el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas, basándonos en la sistematización sugerida por A. Skowronek-Mielczarek. Es importante subrayar que los determinantes mencionados coinciden en gran parte, afectando también al desarrollo e implementación de la innovación de las PYMEs. Por eso, no se considera necesario ahondar más en este tema.²⁶⁴

Por otro lado, a menudo el desarrollo de las empresas está basado en los recursos privados de los empresarios, así como en otros generados y fortalecidos a lo largo del funcionamiento de estas entidades. Como hemos comentado antes, estos activos frecuentemente resultan insuficientes para la adquisición y el mantenimiento de su potencial innovador, por lo que las pequeñas y medianas empresas (dependiendo de la

²⁶⁴ Para profundizar más acerca de las fuentes internas y externas de innovación en el contexto de las PYMEs consulte: N. L. Mielgo, J. M. Montes Peón, C. J. Vázquez Ordás, *Cómo gestionar la innovación en las PYMEs*, A Coruña 2007, pag. 44-46; J. A. Gil, *Empresa e innovación en la Unión Europea: análisis comparativo de las políticas de innovación en las PYMEs*, Madrid 2002, pag. 81-93

etapa²⁶⁵ de desarrollo de la empresa y del proyecto) recurren también a diferentes recursos ajenos. Así, el objetivo de este subcapítulo es analizar las principales fuentes de financiación de carácter alternativo utilizados por las PYMEs polacas, así como ofrecer una panorámica de la percepción de los empresarios mencionados.

5.3.1 Crédito bancario

Los créditos bancarios conforman una de las fuentes de financiación más comunes. Asimismo, entre los vehículos financieros (de estas características) proporcionados por las entidades bancarias a las empresas encontramos el crédito de inversión (un crédito a largo plazo, destinado a financiar una inversión concreta mediante cuya realización se procederá a la devolución del dinero adquirido) y para capital de trabajo (un crédito de corto plazo, reservado para financiar los gastos corrientes de la empresa, por lo que su utilidad en el contexto de los proyectos de innovación suele ser muy reducida).

Sin embargo, la financiación de las actividades innovadoras de las PYMEs mediante esta fuente a menudo resulta difícil e incluso irrealizable.²⁶⁶ La inexistencia de una línea de crédito exclusiva, la insuficiencia de asesoramiento por parte de los bancos, el requerimiento de un historial financiero amplio, la alta disponibilidad de recursos, las garantías requeridas, el riesgo tecnológico y de mercado vinculado a la realización de proyectos innovadores, así como la poca rentabilidad de la posible inversión son algunos de los factores que hacen que las pequeñas y medianas empresas tengan ciertas dificultades a la hora de adquirir un crédito, mientras que su margen de interés y tasas de préstamo aumenten. Veamos algunos ejemplos de la percepción que tienen los pequeños y medianos empresarios, así como los representante del entorno empresarial acerca de este asunto.

²⁶⁵ En la literatura del tema encontramos la descripción de cada una de las etapas de acuerdo con los flujos financieros dentro de la empresa, así como tipos de las fuentes de financiación utilizadas.

²⁶⁶ M. Lobato Vico, *Los programas para pequeñas empresas en las actuales políticas de desarrollo: Análisis de sus bases conceptuales y estudio del caso de Puerto Rico*, Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 1999, pag. 288-292

“La cantidad de garantías (a aportar) asusta. Los bancos tratan a todos de la misma manera, por lo que a las empresas más grandes les es más fácil.” (Entrevista n°: 3. Mujer, 38 años, mediana empresa).

“Es difícil conseguir un préstamo para las inversiones innovadoras, mientras que los instrumentos de capital de riesgo no son tan populares todavía.” (Entrevista n°: 6. Mujer, 35 años, entorno empresarial).

“Los préstamos son muy caros, menos disponibles. Conseguir un crédito del banco es una tortura.”

La empresas que deseen obtener fondos (estructurales) para la innovación deberían constituir una categoría distinta. Para que este grupo, después de la aprobación de la subvención, tuviera mejores condiciones.” (Entrevista n°: 9. Mujer, 56 años, mediana empresa).

“Cada préstamo hay que garantizarlo con lo que uno tiene (...). Esto crea aún más dificultades.” (Entrevista n°: 11. Varón, 56 años, mediana empresa).

“A las PYMEs les es difícil hablar con un banco y se sienten más amenazadas. Con una cofinanciación del 30% es complicado financiar el proyecto únicamente con los fondos propios.” (Entrevista n°: 11. Varón, 56 años, mediana empresa).

“Si no se tiene el resultado financiero, con esto (la obtención de un crédito bancario) siempre hay problema, por lo que el riesgo es enorme. Además, no era fácil en aquellos tiempos, es decir 2008-2013, obtener un préstamo para la inversión.”

En comparación con la realización de los proyectos corrientes, las actividades innovadoras no fueron consideradas de una manera especial por los bancos.” (Entrevista n°: 14. Varón, 43 años, pequeña empresa).

A la vista de lo expuesto parece claro que aún persisten una serie de dificultades que imposibilitan a las PYMEs polacas disfrutar de esta fuente de financiación a la hora de realizar sus proyectos innovadores. Asimismo, las entidades bancarias frecuentemente se muestran reticentes en el momento de tratar con las pequeñas y medianas empresas, siendo más propensas a financiar sus inversiones en la fase avanzada de desarrollo. A pesar de todo, la absorción de los Fondos estructurales y la existencia de Fondos de garantía de crédito facilitan a las PYMEs la adquisición de un vehículo financiero de carácter crediticio.²⁶⁷

En el contexto de las pequeñas y medianas empresas polacas, es importante subrayar también la existencia del crédito tecnológico como otra fuente de financiación de sus proyectos innovadores. Sin embargo, su descripción se procederá en el marco del subcapítulo siguiente.

5.3.2 Fondos de préstamo y de garantía de crédito

El posicionamiento de los Fondos de préstamo en el mercado, complementario en relación con las entidades bancarias, es un efecto claro de su carácter. Sin fines de lucro y gestionados por los diferentes tipos de sujetos (asociaciones, fundaciones, empresas etc.) buscan financiar a las PYMEs (sus actividades de inversión y rotatorias) y los empresarios en ciernes, así como fomentar el desarrollo de la región y la creación de nuevos puestos de trabajo.²⁶⁸ Mediante su actividad, se ofrecen no solamente los préstamos preferenciales, sino también los servicios de capacitación, información y consultoría.

Entre las principales fuentes de su financiación se encuentran los Fondos estructurales, las ayudas de carácter estatal y local, los recursos propios del prestatario, etc. Asimismo, la oferta y las condiciones requeridas para la adquisición de un préstamo varían según el Fondo. También la baja formalización de los procedimientos y la

²⁶⁷ W. Pełka, *op.cit.*, <http://www.instytut.info/IIIkonf/referaty/3d2/arttykul-Wpelka.pdf> (11/07/2015), pag. 11

²⁶⁸ P. Głodek, M. Gołębiowski, *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Varsovia 2006, pag. 27

limitación de los avales requeridos para la obtención de sus vehículos financieros hacen que éstos sean más asequibles para sus potenciales beneficiarios.

No obstante, las limitaciones relativas a la cuota máxima de préstamo ofrecido y sus plazos de devolución nivelan las posibilidades de su aprovechamiento en el contexto de los proyectos innovadores. De hecho, los empresarios suelen optar por ellos en la etapa inicial del proyecto, o ya en su avanzada fase de desarrollo.

Por otro lado, las pequeñas y medianas empresas pueden utilizar los servicios prestados por los Fondos de garantía de crédito²⁶⁹. Al igual que en el caso de los Fondos de préstamo, éstos no tienen fines de lucro. Su objetivo principal es facilitar la ayuda financiera a las entidades económicas (en gran parte las PYMEs) en forma de garantías vinculadas de forma directa al procedimiento crediticio o de préstamo. En este sentido, su actuación está determinada por la existencia de un acuerdo con la entidad financiera en cuestión²⁷⁰, mientras que el grado de su implicación y el porcentaje máximo de cobertura dependen de la configuración y la modalidad del Fondo en sí.

Asimismo, su aprovechamiento implica normalmente el endurecimiento de los requisitos establecidos por la entidad bancaria a la hora de evaluar a la empresa y sus capacidades. No obstante, las pequeñas y medianas empresas acuden también a las entidades en cuya potestad están tanto los Fondos de préstamo como de garantía, lo que facilita la explotación de este tipo de fuente de financiación. Por último, las garantías obtenidas conllevan también una tasa de comisión²⁷¹, aplicada al importe garantizado y no a la totalidad del préstamo obtenido por la empresa.

²⁶⁹ Las PYMEs polacas pueden disfrutar tanto de los Fondos de garantía de carácter regional y local como de Fondo de Garantía para las Pequeñas y Medianas Empresas que está disponible al nivel nacional.

²⁷⁰ Gracias al acuerdo establecido entre la entidad bancaria en cuestión y el Fondo de garantía, es posible delimitar también el riesgo asumido por cada uno de estos dos actores a la hora de proceder la operación descrita.

²⁷¹ Su porcentaje depende normalmente de la amplitud del periodo crediticio acordado.

5.3.3 Fuentes de financiación no crediticias

El leasing constituye una fuente de financiación de carácter no crediticio cada vez más popular entre las empresas. Mediante su aplicación, el arrendatario (una entidad económica o una persona privada) tiene la posibilidad de utilizar un bien (mueble²⁷² o inmueble) financiado anteriormente por el arrendador, siempre y cuando pague una cuota periódica acordada entre los dos. En realidad, y de acuerdo con los criterios utilizados (p. ej. número de las partes contratantes, objeto del contrato, gastos de amortización, duración y naturaleza jurídica del contrato, costos de los bienes arrendados o dirección de movimiento del activo arrendado), la literatura del tema nos ofrece diferentes clasificaciones. Así, leasing directo e indirecto, a corto-, medio y largo plazo, operativo, financiero, leaseback, leasing activo y pasivo son solamente algunos de los ejemplos de sus modalidades.

Por otro lado, la forma de financiación analizada permite a las empresas no solamente financiar sus inversiones, sino también aumentar los recursos propios reduciendo así el posible riesgo de endeudamiento. La falta de amplias garantías requeridas, de un desembolso inicial, así como la posibilidad de toma de decisiones rápidas en el contexto de un entorno cambiante son otras de las ventajas que aumentan la popularidad de este vehículo financiero frente a los de carácter crediticio.

“Con el leasing es un poco más fácil. Lo único, es que es mucho más difícil declararlo. Por desgracia, en los proyectos cofinanciados (con los Fondos estructurales) la declaración del leasing implica mucho más tiempo y es más complicada.” (Entrevista n°: 14. Varón, 43 años, pequeña empresa).

Además, su alto coste hace que las empresas innovadoras frecuentemente decidan utilizarlo en la fase avanzada de desarrollo de sus proyectos, destinándolo generalmente para la compra de bienes como máquinas o aparatos de laboratorio.²⁷³

²⁷² Por ejemplo: equipos, maquinaria, edificios, medios de transporte etc.

²⁷³ P. Pietras, P. Głodek, *Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP*, Łódź 2011, pag. 34

Entre otras fuentes de financiación no crediticias encontramos también:

- renting → muy parecido al leasing. Además del arrendamiento conlleva los gastos por mantenimiento y por seguro, lo que incrementa sus costos. Normalmente el arrendatario no tiene la posibilidad de compra, ni tampoco existe la posibilidad de amortización del bien utilizado.
- factoring → implica la participación de una entidad de factoring cuyo objetivo es cobrar las cuentas pendientes de la empresa en cuestión. Su aplicación involucra a menudo la anticipación de dinero pendiente (factoring sin recurso), aunque existe también la opción de que la entidad económica siga sustentando el riesgo comercial (factoring con recurso).²⁷⁴
- confirming → prácticamente idéntico al factoring con una única diferencia, la entidad externa se hace responsable de proceder los pagos a los acreedores de la empresa contratante. Su aplicación permite tanto adelantar y simplificar el proceso de desembolso de pagos como mejorar las relaciones con los proveedores y aumentar su certidumbre.
- forfaiting → su configuración, también parecida a la de factoring, implica una cesión de derechos de cobro de la empresa a una entidad externa. Asimismo, el objeto de su desempeño está basado en la actividad de la entidad contratante en los mercados internacionales. Por otro lado, aunque la aplicación de forfaiting permite a la empresa reducir los riesgos relacionados con el ámbito en el que actúa, su implementación requiere una serie de avales proporcionados por una entidad bancaria lo que frecuentemente dificulta su empleo.
- franchising → sustentado en el uso de la *identidad*²⁷⁵ de una empresa, facilita al franquiciado establecer su negocio, aumentar sus ganancias, así como nivelar los posibles costes. Igualmente, limita la necesidad de financiación externa. Sin embargo, su aprovechamiento se da a cambio de un desembolso de pagos acordado con el franquiciador, sea en cuotas mensuales u otros.

²⁷⁴ Generalitat Valenciana, Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana, *Guía para la financiación de PYMEs*, Valencia 2009, pag. 19-20

²⁷⁵ Nombre, logotipo, marca comercial, conocimiento, formación etc.

5.3.4 Fondos de capital privado

Los Fondos de capital privado pueden revestir diversas formas, sea institucionalizadas o informales. En ambos casos, el objetivo de su actividad es invertir en el desarrollo de las entidades económicas que no cotizan en la bolsa de valores, así como lograr un beneficio basado en el aumento del total de capital empleado.

A menudo los fondos absorbidos son dedicados al desarrollo de nuevos productos y tecnologías, al fomento de los recursos a disposición de la empresa, su reestructuración, así como a la adquisición de otras entidades.²⁷⁶ No obstante, el comportamiento empresarial e implicación financiera de los Fondos de capital privado varían de acuerdo con el grado de desarrollo de la empresa y el proyecto asistido, siendo limitado en el caso de asunción de un riesgo considerable.

Los Fondos mencionados no tienen la vocación de permanencia, aunque son un socio activo que toma palabra en las cuestiones relativas a los aspectos estratégicos y de asesoramiento.²⁷⁷ Debido a esta situación, y al riesgo asumido, están interesados en las empresas con alto grado de capacidad innovadora, siendo su potenciador y nunca el iniciador. Además, podemos apreciar su presencia en los Estados con altos índices de innovación, mientras que en otros la actividad de *Private Equity* suele ser mucho más reducida.

Entre las principales ventajas de su actividad podemos distinguir al crecimiento y la mejora de la aptitud económica y financiera de las entidades económicas, el aumento de su credibilidad, así como la capacidad de gestión.²⁷⁸ Ahora bien, la posible reventa de la empresa (una vez alcanzado su desarrollo previsto), su alta rentabilidad para los inversores y el carácter extranjero de los fondos utilizados hacen que muchos de los empresarios decidan apostar por otras fuentes de financiación.

²⁷⁶ M. Głaz, *Zewnętrzne źródła finansowania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, <http://www.dawg.pl/files/file/ksiazka7.pdf> (21/07/2015), pag. 147

²⁷⁷ R. Otxoa-Errarte Goikoetxea, I. Altzelai, J. M. Velázquez Gardeta, *Pyme y Crisis Económica. Respuestas Normativas de la UE*, Cizur Menor 2010, pag. 63-64

²⁷⁸ Generalitat Valenciana, Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana, *op.cit.*, Valencia 2009, pag. 27

Por otro lado, es importante subrayar también la existencia de *Venture capital*, una modalidad de *Private Equity*. Sus recursos pueden provenir tanto de los inversores individuales (empresas o instituciones financieras) como ser agrupados en forma de Fondos²⁷⁹. Es decir, ser oficiados por una sociedad especializada en su gestión.

Mediante su aplicación se busca no solamente la obtención de un beneficio basado en la dotación de los proyectos de entidades en su fase inicial de desarrollo, sino también impulsar el establecimiento y el posterior progreso de las empresas, siendo una fuente de financiación importante para las PYMEs.²⁸⁰ Además, los inversores tratan de seguir de cerca los cambios del mercado, así como adquirir nuevas soluciones para su propio negocio.

El posible riesgo y la falta de capital propio de la empresa hacen que cada transacción sea evaluada de forma minuciosa, conllevando un análisis del potencial innovador de la empresa, de su posible mejora a medio y largo plazo, el entorno de su actuación, sus capacidades de gestión, la competitividad de los bienes ofertados, etc.²⁸¹ Asimismo, el grado de involucración de los accionistas está determinado por la fase de desarrollo empresarial en la que decidan participar. En cualquier caso, además de una aportación económica, técnica y de asesoramiento, así como apoyo en términos de mercado su presencia conlleva también la inclusión de un representante en el consejo ejecutivo de la empresa, así como una supervisión especial por su parte.²⁸²

Por último, en el contexto de *Private Equity* podemos distinguir también a las entidades de carácter informal que invierten su capital propio en las compañías *startup* con un alto potencial de crecimiento e innovación. *Business angels*, son personas físicas con una amplia experiencia y conocimientos que centran su desempeño en la pequeñas y

²⁷⁹ El Fondo ARP Venture, creado por la Agencia de Desarrollo Industrial polaca en el marco del nuevo periodo financiero 2014-2020, es un claro ejemplo de este tipo de instrumento financiero dedicado a la asistencia de las PYMEs.

²⁸⁰ M. Głaz, *op.cit.*, <http://www.dawg.pl/files/file/ksiazka7.pdf> (21/07/2015), pag. 147

²⁸¹ M. A. Ferrer, *Effects of venture capital and private equity on investment-cash flow sensitivity of Spanish firms*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 2011, pag. 28-31

²⁸² P. Pietras, P. Głodek, *op. cit.*, Łódź 2011, pag. 41

medianas empresas implicándose parcialmente en su actividad. Un inversor clásico suele haber tenido un negocio propio, desarrollado y vendido con éxito. Disponiendo de los recursos suficientes está interesado en invertir su capital buscando oportunidades y proyectos que le interesen.²⁸³ Encontrándose en una etapa estable de su vida, busca obtener un beneficio propio. Además, está interesado en transmitir los conocimientos y la experiencia adquirida, facilitar sus redes de contactos, así como estar vinculado al mercado de trabajo.²⁸⁴

Entre las ventajas de esta fuente de financiación se encuentran: la inferioridad de los recursos a disposición en comparación con los Fondos de inversión, las condiciones a cumplir menos restrictivas, el contacto personal entre el inversor y los miembros de la empresa, el ámbito local de su actividad, la mejora de la imagen y de la credibilidad de la entidad económica. Asimismo, el coste de las condiciones impuestas por el inversor, la reducción del papel desempeñado por los propietarios originales de la empresa, la amplia permanencia del *Business angel* en el proyecto, y la posible adquisición o reventa de la entidad por su parte son algunas de las desventajas de este tipo de financiación.

Sin embargo, la existencia de diferentes organizaciones²⁸⁵ que agrupan a los inversores privados hacen que se facilite el contacto entre los empresarios y los posibles accionistas, se cree un nuevo mercado de capitales, se fomente el alcance de esta fuente de financiación, así como se asegure la calidad y la transparencia de su participación.

5.3.5 New Connect

Las entidades económicas también pueden financiarse mediante su desempeño en la bolsa de valores. Gracias a la emisión de acciones logran obtener capital a largo plazo.

²⁸³ De acuerdo con The European Trade Association for *Business angels*, las industrias de: tecnología de información y comunicaciones, telecomunicaciones, energía, software, o biotecnología (entre otras) son las más populares entre los *Business angels*.

²⁸⁴ R. Otxoa-Errarte Goikoetxea, I. Altzelai, J. M. Velázquez Gardeta, *op. cit.*, Cizur Menor 2010, pag. 57

²⁸⁵ Entre las organizaciones polacas más destacadas encontramos a Polska Sieć Aniołów Biznesu, Lewiatan Business Angels, Śląska Sieć Aniołów Biznesu Silban, Sieć Aniołów Biznesu Amber o Sieć Inwestorów Prywatnych SATUS, entre otros.

Asimismo, la presencia en el mercado de valores aumenta su credibilidad, les facilita el trato con las entidades bancarias, mejora su imagen y prestigio, así como estimula sus tareas de marketing. El probable aumento de precio, la habilidad de transferencia y de emisión de nuevas acciones también les facilitan el encuentro con los posibles inversores.

No obstante, la escala de las operaciones financieras a menudo hace que solamente las medianas y grandes empresas sean las que accedan a la bolsa de valores. Es decir, las entidades que disponen de suficiente capacidad para costear sus proyectos innovadores a través de la fuente de financiación analizada. Además, los costes y requisitos de admisión, la obligación de transformación de la forma jurídica de la empresa, la reducción de los beneficios obtenidos por los propietarios originales de la empresa, las obligaciones de información, la presión y la fluctuación continua del valor de las acciones, así como los procedimientos obligatorios para su emisión son algunos de los factores que dificultan su entrada en la bolsa. El carácter de las entidades bancarias, la creación de su propia oferta de financiación y la reticencia para sufragar a las PYMEs en el marco de la bolsa de valores tampoco carecen de importancia.²⁸⁶

A raíz de esta situación, en agosto de 2007, en el marco de la Bolsa de Varsovia se estableció un sistema de comercio alternativo. Enfocado en sociedades anónimas, el *New Connect* permite a las pequeñas y medianas empresas (principalmente innovadoras y de carácter no industrial) obtener los recursos suficientes para financiar su desarrollo y expansión, así como costear los proyectos. Además, es un espacio donde las entidades económicas (que normalmente no cumplen los requisitos para financiarse en la bolsa tradicional) puedan intercambiar la información, promocionar su marca y lograr nuevas oportunidades de venta.

Basado en la experiencia de las bolsas de valores más grandes del mundo, *New Connect* requiere que las empresas pertenezcan a uno de los sectores innovadores de la

²⁸⁶ W. Pelka, *op.cit.*, <http://www.instytut.info/IIIkonf/referaty/3d2/artukul-Wpelka.pdf> (25/07/2015), pag.

economía, su relativa novedad en el mercado, su alta capacidad de crecimiento y la valoración prevista requerida (de 5 millones de euros, aproximadamente).²⁸⁷

Entre sus ventajas (en gran parte parecidas a las del mercado regulado) debemos destacar la simplificación de las formalidades y los procedimientos para su admisión, de las instrucciones de información, así como la nivelación del costo de admisión, que en su conjunto facilitan la participación de las pequeñas y medianas empresas.

Asimismo, la entrada de una empresa en *New Connect* puede darse a través de:

- una oferta pública → su procedimiento, muy parecido al de mercado básico, incluye la preparación de un programa o Memorándum de información²⁸⁸. En ambos casos, se demanda su anterior aprobación por la Superintendencia Financiera de Polonia.
- una oferta privada → sin tener que elaborar el programa, la entidad económica se ve obligada a preparar un documento informativo presentado (como máximo) a ciento cuarenta y nueve posibles accionistas. Siendo menos complicada, la oferta privada conforma una vía de acceso más rápida y menos costosa.

Igualmente, en cualquiera de los dos casos, es necesaria la participación de un asesor autorizado, e incluso un creador del mercado.

5.3.6 Fondos estructurales de la Unión Europea

Los Fondos estructurales de la UE también pueden ser considerados como una de las vías de financiación de los proyectos innovadores de las pequeñas y medianas empresas. En el marco financiero 2007-2013, los recursos de carácter comunitario estuvieron estrechamente vinculados a la consecución de los objetivos definidos en la Estrategia de Lisboa, de modo que uno de sus propósitos primordiales ha sido fomentar el conocimiento y la innovación en el contexto de los Estados miembros. Además, las

²⁸⁷ P. Fabrowska, M. Mackiewicz, M. Skroboł, A. Śliwka, T. Tędziagolski, *Źródła finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, Cracovia-Varsovia 2011, pag. 54

²⁸⁸ En la situación donde la totalidad de la oferta no supera 2,5 millones de euros.

pequeñas y medianas empresas siguieron siendo estimadas como uno de los factores clave en el desarrollo de las economías nacionales.

“Las bases del apoyo de la Unión Europea establecían que los fondos puestos a disposición iban a tener un carácter de cofinanciación, y no principal. En primer lugar, entre otras cosas, debido a los factores psicológicos. Es decir, el empresario gasta sus propios recursos de manera más eficiente, más que los públicos. (...) En realidad observamos que cuando el porcentaje del apoyo es menor, la aplicación efectiva de los proyectos es mayor. Y cuando esta ayuda está en el 70% o el 60%, el número de contratos disueltos es mayor que aquellos en los que dicho apoyo fue del 50%, 40% o 30%. Cofinanciar es más rentable.” (Entrevista n°: 15. Varón, 31 años, entorno empresarial).

El testimonio mencionado demuestra una de las principales características de los Fondos estructurales, examinada con anterioridad en el marco del Capítulo III de esta tesis doctoral. Asimismo, los recursos comunitarios proporcionados a los pequeños y medianos empresarios polacos, en el periodo 2007-2013, fueron sin duda un impulso para la implementación de los proyectos innovadores.

No obstante, las dificultades en su financiación, analizadas anteriormente y que frecuentemente imposibilitan un correcto montaje financiero por parte de las entidades económicas, apuntan a que los Fondos no siempre han sido un factor decisivo para la realización de dicha actividad. Además, observamos que a los ojos de algunos de los pequeños y medianos empresarios y los agentes del entorno empresarial existen también ciertas reticencias relativas a su aplicación y atractivo que nivelan su aprovechamiento en el ámbito de los proyectos innovadores.

“En el caso de los Fondos europeos tenemos miedo al riesgo. El temor de no poder hacerle frente.” (Entrevista n°: 1. Varón, 58 años, entorno empresarial).

“La mentalidad de la gente (es un problema). Tienen miedo, porque después hay que justificarlo todo. Tienen miedo a que, en el caso de hacer algo mal, tendrán

que devolver algo (el dinero).” (Entrevista n°: 4. Mujer, 28 años, mediana empresa).

“Burocracia. Hay un montón de cosas que hacer para realizar cada proyecto.” (Entrevista n°: 5. Varón, 50 años, mediana empresa).

“En general, existe un alto riesgo (para las PYMEs) de carácter administrativo y financiero asociado a la implementación de proyectos comunitarios.

La falta de experiencia en la realización de proyectos de I+D, el riesgo de gastos no subvencionables y su posterior reembolso con interés, las cargas fiscales, la exposición a los controles, así como la carga administrativa relacionada con el proyecto.” (Entrevista n°: 6. Mujer, 35 años, entorno empresarial).

Aún así, la coordinación de los recursos de carácter privado y los públicos parece ser un elemento clave que facilita la obtención de una financiación externa, por ejemplo un crédito bancario, lo que aumenta aún más su importancia en el contexto analizado. Entre otros, los programas públicos equilibran también los riesgos de las primeras etapas de desarrollo de los proyectos innovadores, los momentos de mayor riesgo, creando un modelo de apoyo público a los negocios jóvenes.

“El dinero de los Fondos permite adquirir los préstamos adicionales, por lo que podemos invertir y desarrollarnos más rápido.” (Entrevista n°: 11. Varón, 56 años, mediana empresa).

“Si no fuera por el hecho de que habíamos firmado un acuerdo de subvención, que en cierta medida nos hacía creíble para el banco como una empresa en la que merece la pena invertir y prestarle dinero, no íbamos a conseguir este préstamo.” (Entrevista n°: 14. Varón, 43 años, pequeña empresa).

En cuanto a la configuración de los mismos fondos comunitarios en el ámbito considerado, el Programa Operativo Aumento de la Competitividad de Empresas

(implementado en el periodo 2004-2006 y de forma centralizada) recibió su continuidad mediante el establecimiento de los dieciséis Programas Operativos Regionales (POR). El nuevo sistema de descentralización, basado en la heterogeneidad de las regiones, permitió no solamente perfilar la actividad de cada uno de los programas, sino también responder mejor a las necesidades de cada Voivodato, asegurando el fomento de la cohesión territorial y el desarrollo equilibrado de todas sus zonas. Aunque los POR difirieron los objetivos concretos de asignación de fondos, sus prioridades y las áreas de apoyo mostraron muchas similitudes.²⁸⁹ Así, en el periodo 2007-2013, la financiación de los proyectos innovadores caracterizados por el nivel medio o bajo de novedad fue realizada a través de cada uno de ellos, mientras que otra de sus metas comunes consistió en dotar a las PYMEs y fomentar su competitividad.

Asimismo, los proyectos caracterizados por la innovación en el nivel nacional e internacional recibieron la financiación del Programa Operativo Economía Innovadora (PO – EI), la principal fuente de financiación de las iniciativas innovadoras y el objeto de este estudio. Entre sus beneficiarios directos se encontraron tanto las empresas, las entidades de investigación como las entidades de entorno empresarial de todo el país, de manera que el fomento del sector I+D y establecimiento de la economía del conocimiento, el apoyo a las empresas en sus primeras etapas de crecimiento, la dotación de las entidades para introducir las soluciones innovadoras de carácter tecnológico y organizativo, el estrechamiento de los lazos entre los diferentes actores del entorno innovador, así como el desarrollo de la sociedad de la información fueron las principales claves de su actividad.²⁹⁰ Además, a través de su actividad se proporcionó también la dotación indirecta del entorno institucional con el objetivo de favorecer la implementación de los proyectos innovadores de carácter empresarial.

“Hoy ya sabemos que el apoyo público debe principalmente secundar a la estrategia de una empresa, respaldarla y por supuesto no costearlo todo. Nuestra tarea ahora no es tanto financiar, esperar y continuar los efectos interesantes, sino seleccionar antes las ideas interesantes. La motivación de las

²⁸⁹ P. Pietras, P. Głodek, *op. cit.*, Łódź 2011, pag. 49

²⁹⁰ J. Zamojski, Rola Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w kształtowaniu gospodarki opartej na wiedzy, publicado en: J. Babiak, *Fundusze Europejskie a innowacyjność polskiej gospodarki*, Varsovia 2008, pag. 167-168

empresas no ha cambiado. Se esfuerzan constantemente para mejorar su posición. De lo contrario no serían empresas, y lo más probable es que hubieran desaparecido del mercado”. (Entrevista nº: 15. Varón, 33 años, entorno empresarial).

Finalmente, la descripción y el análisis detallado del Programa Operativo Economía Innovadora se llevará a cabo en el marco del siguiente capítulo, donde hablaremos además de sus objetivos y prioridades, del nivel y la estructura de asignación de fondos, así como del sistema de implementación, entre otros.

5.4 El papel del Estado en el fomento de la innovación – el caso de Polonia

Las deficiencias y las barreras existentes que limitan el desarrollo e implementación de la innovación hacen imprescindible la intervención del Estado. Sea al nivel nacional, regional o local, la Administración Pública juega un papel primordial en el contexto analizado. Interactuando con diferentes agentes no solamente hace posible la creación y la expansión de la innovación y el conocimiento, sino también establece las bases para la mejora de la economía nacional, su competitividad y desarrollo tecnológico.²⁹¹

Su desempeño puede tomar diferentes formas (reguladora, de apoyo o participativa) desarrolladas mediante diferentes instrumentos de carácter institucional, infraestructural, legal, financiero o comercial. El respaldo económico directo puede producirse a través de los programas estatales o los fondos de carácter privado y público. En ambos casos la finalidad de las acciones desarrolladas consiste en proporcionar los recursos a las empresas innovadoras. La nivelación de la burocratización y de los procedimientos requeridos es otra manera de fomentar su actividad. Además, el Estado puede completar el sistema de innovación existente a través de la implementación de una serie de facilidades relativas a la financiación procedida por agentes ajenos, prestar el servicio de asesoramiento²⁹² o de apoyo legal. En cualquier caso, la acumulación de la actividad investigadora requiere de su parte el

²⁹¹ C. Cañibano Sánchez, M. I. Encinar del Pozo, F. F. Muñoz Pérez, *Economía del conocimiento y la innovación. Nuevas aproximaciones a una relación compleja*, Madrid 2008, pag. 172

²⁹² M. Lobato Vico, *op.cit.*, Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 1999, pag. 272

establecimiento de las áreas de interés prioritarias donde se produce el apoyo y la atención estatal, así como se asegura su correcto desarrollo.

Los incentivos fiscales y la contratación pública son otras de las medidas para fomentar la actividad innovadora en las áreas de prioridad mencionadas. Estas soluciones, sin duda unas de las más efectivas, a menudo permiten a las empresas desarrollar sus actividades innovadoras, nivelando los posibles obstáculos relativos a la financiación y asegurando su obtención de parte de las fuentes externas.

“Todas las actividades de animación que no están directamente relacionadas con el apoyo financiero parecen ser la tarea de Sísifo debido a que introducen pocos cambios reales. Mientras tanto, uno de los dos cambios legislativos o fiscales pueden desencadenar una avalancha.

Algunas soluciones legislativas podrían hacer que la economía fuera más innovadora.

Si hubiera más oportunidades y soluciones de carácter institucional y jurídico que condujeran a la realización de actividades innovadoras, la cultura (empresarial) también hubiera cambiado rápidamente.” (Entrevista n°: 6. Mujer, 35 años, entorno empresarial).

La creación de sistemas como el *New Connect* tampoco carecen de importancia, mientras que las garantías estatales y la simplificación de procedimientos relativos al establecimiento y registro de nuevas entidades económicas (incluyendo las obligaciones con la administración del Estado) también dan lugar al fomento del emprendimiento empresarial y de la actividad innovadora.

Las soluciones sistémicas aplicadas por el Estado engloban también la creación y la financiación de las infraestructuras de apoyo a los procesos innovadores. Los parques científicos y tecnológicos, las incubadoras de empresas e innovación, los laboratorios de ensayo y medida, los organismos públicos y centros de investigación, las cámaras de comercio, las agencias de desarrollo regional, las consultorías de innovación, o los centros de empresas e innovación son solamente algunos de los ejemplos de los organismos tipo. A través de su actividad se busca posibilitar la instauración y la

expansión de conocimiento, así como ayudar a las entidades económicas a superar las barreras existentes en las primeras etapas de su desarrollo. Además, su actividad impulsa la creación de un entorno empresarial favorable, aviva el intercambio de información y el encuentro de posibles socios, así como proporciona el apoyo multidimensional a las empresas, entre otros, facilitando a la vez su actividad innovadora.

En cualquier caso, dada la relevancia de la actividad del Estado en el contexto analizado, y aspirando a contribuir a la visibilización de su papel, en el marco de este subcapítulo se tratará de examinar el papel del Estado polaco en el contexto del fomento de la innovación. Para ello se precederá a una revisión de las principales soluciones en su contexto, tomando como referencia el marco temporal de la perspectiva financiera 2007-2013.

5.4.1 Ley sobre los principios de financiación de la ciencia

La gran complejidad de la política de innovación hace que las normas y los actos jurídicos establecidos en su marco estén sujetos a continuos cambios. Mediante su corrección el Estado busca adaptar mejor la política mencionada a las necesidades y los objetivos marcados.

De este modo, la Ley sobre los principios de financiación de la ciencia aprobada el 8 de octubre de 2004²⁹³ (uno de los actos jurídicos más importantes en la materia analizada) y enmendada el 30 de abril de 2010²⁹⁴ bajo el mismo nombre, rige los principios tanto de la financiación de la ciencia como de la contratación pública en su contexto, estableciendo una serie de soluciones legales y organizativas. También incluye las disposiciones relativas a la ejecución de la política científica, científico-técnica y de la innovación, haciendo un especial hincapié en la investigación, el desarrollo y la implementación de otras actividades primordiales para el progreso de la civilización y el desarrollo económico y cultural del Estado. Por otro lado, por medio de sus artículos 2 y

²⁹³ Ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki, Dz.U. z 2004 r., Nr 238, poz. 2390

²⁹⁴ Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki, Dz.U. 2010, Nr 96, poz. 615

3 se busca incentivar la creación de redes y consorcios científicos, así como establecer los nuevos tipos de proyectos de investigación, entre otros.

De acuerdo con el artículo 9, entre los beneficiarios de su financiación se encuentran: las entidades científicas, las universidades, la Academia Polaca de Ciencias, los organismos que trabajan por la ciencia, las bibliotecas académicas independientes, así como otras entidades no científicas con personalidad jurídica. Igualmente, entre las actividades que reciben su dotación podemos distinguir los programas estratégicos de investigación científica y de desarrollo, la investigación básica, las actividades estatutarias, la cooperación científica con los países extranjeros, las actividades cofinanciadas por Fondos estructurales de la Unión Europea, los premios por logros científicos, los programas y proyectos establecidos por el Ministro de Educación, las inversiones en los proyectos de infraestructura científica de carácter estratégico, la investigación y el desarrollo en el contexto de la seguridad nacional y de defensa, las actividades de difusión de la ciencia, etc.

5.4.2 La Ley sobre el Fondo de Capital Nacional

Desde mediados de 2005 las pequeñas y medianas empresas caracterizadas por un alto potencial de desarrollo disponen además de la posibilidad de disfrutar de la asistencia proporcionada a través del Fondo de Capital Nacional. Establecido en base a la Ley sobre el Fondo de Capital Nacional de 4 de marzo de 2005²⁹⁵, es un instrumento financiero fundado en el marco del Banco de Economía Nacional (BGK, por sus siglas en polaco) en forma de sociedad anónima.

Según el artículo 5 de la ley mencionada, su objetivo principal es facilitar el apoyo financiero a los fondos de capital (seleccionados a través de un proceso de licitación abierta) que invierten en entidades económicas establecidas en el territorio polaco, con un especial énfasis en las empresas innovadoras, así como de investigación y desarrollo. Asimismo, mediante su presupuesto, basado en los ingresos procedentes en mayor parte de las operaciones realizadas y los intereses obtenidos, las subvenciones estatales y los

²⁹⁵ Ustawa z dnia 4 marca 2005 o Krajowym Funduszu Kapitałowym, Dz.U. z 2005 r., Nr 57, poz. 491

recursos comunitarios no reembolsables, se busca financiar los organismos mencionados a través de:

- la posesión o la compra de acciones o participaciones
- la participación en ellos
- la adquisición de certificados o unidades de inversión
- la consecución de bonos, bonos convertibles, warrants y bonos prioritarios
- la emisión de pagos unilaterales para cubrir hasta el 65% de los gastos de la preparación y seguimiento de las inversiones realizadas²⁹⁶

5.4.3 Ley sobre ciertas formas de apoyo a la actividad innovadora

El 29 de julio de 2005 el Parlamento polaco aprobó la Ley sobre ciertas formas de apoyo a la actividad innovadora²⁹⁷. Se trata de otro de los actos legislativos más importantes en materia de innovación, a través del cual se buscó mejorar las condiciones para la actividad innovadora en Polonia, y que introduce una serie de modificaciones en la regulación vigente.

Con el objetivo de reducir los costes relativos a la actividad científica y de investigación, así como fomentar la cooperación entre el sector de la ciencia y la economía se estableció un nuevo Impuesto sobre el Valor Añadido (22%) aplicado sobre los servicios científicos y de investigación, que entró en vigor a partir de 1 de enero de 2006.²⁹⁸

Se introdujeron también cambios en las regulaciones relativas al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y al Impuesto sobre Sociedades. Centrándonos en el segundo de los dos observamos que:

²⁹⁶ Ustawa z dnia 4 marca 2005 o Krajowym Funduszu Kapitałowym, Dz.U. z 2005 r., Nr 57, poz. 491, artículo 11

²⁹⁷ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz.U. z 2005 r., Nr 179, poz. 1484

²⁹⁸ B. Jurkowska, *Analiza poziomu innowacyjności polskiej gospodarki a polityka innowacyjna państwa*, Studia Lubuskie, vol. 5/2009, 2009, pag. 297

- el periodo de amortización de los costes de la actividad I+D (finalizada con un resultado positivo) ha sido reducido de 3 a 1 año.
- en la situación de que: el producto o la tecnología de producción sean determinados en sentido estricto, y los costes de desarrollo correspondientes sean identificados de forma fiable; la idoneidad técnica del producto o tecnología haya sido debidamente documentada por el contribuyente y sobre esta base se haya decidido fabricar dichos bienes o usar la tecnología; la documentación relativa a la actividad de desarrollo indique que sus costes sean cubiertos por los ingresos esperados de estos productos o el uso de la tecnología, la Ley sobre el impuesto sobre la renta de las personas jurídicas y la modificación de algunas leyes que rigen las normas fiscales permite aprovechar la amortización de los costes de la actividad de desarrollo (con resultados positivos) para los fines comerciales de los contribuyentes.²⁹⁹
- sin la necesidad de reflejar los resultados de la actividad en los ingresos de la empresa, o finalizar el trabajo con un resultado positivo (implementando el producto o la tecnología desarrollada), los costos de la labor incurrida pueden ser tratados como los ingresos en el ejercicio fiscal en el que se completaron (siempre y cuando no se trate de los activos intangibles y legales).

Asimismo, con el fin de fomentar la investigación y la creación de nuevas soluciones, facilitar la inversión, así como impulsar la innovación de la economía se estableció la desgravación fiscal relativa a la compra de las nuevas tecnologías. Gracias a su implementación todos los contribuyentes disponen de la posibilidad de deducir hasta el 50% de los gastos mencionados.³⁰⁰ Igualmente, el periodo máximo de distribución de los pagos es de tres años fiscales. Por otro lado, siendo incompatible con otras ayudas públicas, la desgravación descrita tampoco puede ser aprovechada por las empresas que funcionan en una Zona Económica Especial. Además, se introdujo también una serie de condiciones relativas a su posible pérdida.

Aplicable sólo y exclusivamente a los gastos reales y documentados con un acuerdo de compra, la deducción introducida hace referencia a los conocimientos tecnológicos en

²⁹⁹ Ustawa z dnia 15 lutego 1992r. o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania, Dz.U. z 1992, Nr 21, poz. 86

³⁰⁰ Sea mediante el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o el Impuesto sobre Sociedades.

forma de activos intangibles y legales adquiridos. Se trata de, los derechos de autor, las licencias, los derechos de patente o de modelo de utilidad, el *know-how* etc., que permiten a la entidad económica desarrollar los bienes y los servicios novedosos, o mejorar los existentes con el objetivo de alcanzar el mismo nivel.³⁰¹ En cuanto a la antigüedad de la innovación obtenida, ésta no puede superar los cinco años a escala mundial, siendo además asegurada por una entidad de investigación independiente a la empresa en cuestión.

Por otra parte, el 30 de mayo de 2008 se aprobó la nueva Ley sobre ciertas formas de apoyo a la actividad innovadora. Mediante su implementación se revisó la legislación relativa al crédito tecnológico, así como a la condición de centro de investigación y desarrollo, establecida por su anterior modalidad de 29 de julio de 2005.

Así, a través del aprovechamiento del crédito tecnológico se busca financiar la adquisición, la aplicación y puesta en marcha de nuevas tecnologías (utilizadas a la escala mundial por no más que 5 años) por parte de las pequeñas y medianas empresas, aumentando a la vez el grado de su competitividad.³⁰² Además, proporcionado por una entidad bancaria comercial³⁰³, el mencionado vehículo financiero puede conllevar la aplicación de un bono tecnológico facilitado por el Banco de Economía Nacional polaco.

Dicho bono, proporcionado para los proyectos que no superen los 50 millones de euros, es una dotación pública gestionada por el Banco de Economía Nacional en el marco del Programa Operativo Economía Innovadora. La cobertura del crédito tecnológico, desempeñada mediante su adquisición, es del 40 al 70%³⁰⁴ de los gastos cualificados del

³⁰¹ P. Sancewicz, *Ulga na nowe technologie jako środek prawny w postaci preferencji podatkowej polegającej na obniżeniu podstawy opodatkowania*, Przegląd Prawniczy, Ekonomiczny i Społeczny, 4/2014, 2014, pag. 108

³⁰² Bank Gospodarstwa Krajowego, <http://www.bgk.com.pl/informacje-na-temat-dzialania-4-3-kredyt-technologiczny-po-ig-2007-2013> (11/07/2015)

³⁰³ En el periodo 2014-2020 la petición del crédito tecnológico será emitida directamente al Banco de Economía Nacional polaco, sin tener que pasar por las entidades de carácter privado. Este cambio tendrá como objetivo facilitar el proceso de solicitud y de evaluación.

³⁰⁴ Dependiendo del tamaño de la empresa, así como su ubicación geográfica.

proyecto realizado (no más de 1 millón de euros). Asimismo, la contribución propia de la empresa solicitante no puede ser inferior al 25% de la totalidad neta de los gastos cualificados de la inversión financiada, mientras que el pago de la ayuda pública se proporciona a través de un sistema de cuotas procedidas durante y después de la implementación del proyecto.

Por último, el desarrollo de un sector de I+D de carácter privado y el fomento de la demanda de los servicios de este tipo fueron las dos principales premisas para el establecimiento de la condición del centro de investigación y desarrollo³⁰⁵. Destinada a los inversores extranjeros, las entidades económicas nacionales y los organismos de I+D privados de carácter comercial que quieran localizar su actividad investigadora en Polonia, esta figura legal ofrece las siguientes facilidades financieras:³⁰⁶

- la exención del impuesto agrícola, la contribución territorial y el impuesto forestal
- la inclusión de los costes de la actividad investigadora en el marco de los gastos deducibles, siempre y cuando éstos no sean considerados como activos intangibles y legales
- la nivelación de la base imponible por el importe asignado al dicho fondo de innovación (hasta 20% de los ingresos generados en un mes). Los recursos obtenidos se destinarán a financiar los costes de la actividad en I+D y de la obtención de una patente

³⁰⁵ Es el Ministro de Economía en funciones el organismo autorizado para conferir el título del centro de I+D. Asimismo, uno de sus ejemplos más emblemáticos es el Centro Nacional de Investigación y Desarrollo (NCBR, por sus siglas en polaco) fundado en 2007. Siendo la primera entidad polaca de este tipo, actualmente ejerce como agencia ejecutiva del Ministerio de Ciencia y Educación Superior realizando diferentes actividades en el contexto de la ciencia, la tecnología y la innovación. InnoTech, KadTech, BroTech, Creador de innovación o Patent PLUS son solamente algunos de sus ejemplos. Igualmente, en el periodo 2014-2020, NCBR será una de las principales entidades que financiarán los proyectos innovadoras de las PYMEs, disponiendo de un amplio presupuesto destinado a este tipo de actividades.

³⁰⁶ Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, Dz.U. 2008 r., Nr 116, poz. 730.

El organismo interesado en adquirir el estatus mencionado debe obtener en el ejercicio anterior unos ingresos netos iguales o superiores al 1,2 millones de euros por ventas de bienes, productos y operaciones financieras. Las ventas de sus servicios I+D deben representar al menos el 20% de esta cuota, así como la entidad solicitante no debe presentar ningún tipo de falta de pago de impuestos y de contribuciones a la seguridad social.

5.4.4 Bono de Innovación

“Bono de Innovación” fue un programa del Ministerio de Economía y de la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial (PARP, por sus siglas en polaco). Implementado en el periodo 2008-2014 y destinado a las micro- y pequeñas empresas, permitió la financiación de la compra de los servicios relativos a la implementación o desarrollo de un producto o una tecnología. Así, los beneficiarios pudieron contar solamente con una entidad investigadora en cada caso, mientras que el cumplimiento del programa era de carácter único. Además, a las empresas no les fue permitido ser beneficiario de la modalidad descrita tanto en el año de la solicitud de la ayuda, así como durante los tres años anteriores. Entre las actividades financiadas en su marco se encontraron por ejemplo: las actividades de carácter investigador, el diseño de cambios en el proceso, el desarrollo de nuevos servicios etc.

En 2013 el Ministerio de Economía y la APDE iniciaron además su otra edición, “Bono Grande de Innovación”. Destinado a las entidades económicas del mismo tamaño, el programa subvenciona las actividades de adquisición de un servicio basado en el desarrollo de un nuevo proyecto de diseño de productos, una nueva tecnología de producción, o de una mejora significativa de un producto o tecnología de producción. Además, en su contexto puede incluirse también la elaboración de la evaluación del potencial y del entorno de la entidad económica, el plan de desarrollo emprendedor, las previsiones sobre el mercado y la estrategia para la introducción de un producto en cuestión, así como su implementación.³⁰⁷ Por otro lado, la dotación de cada de sus actividades (con respecto al “Bono de Innovación”) aumentó de 15 a 50 mil zloty,

³⁰⁷ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, <http://www.parp.gov.pl/wsparcie-w-ramach-duzego-bonu>, (14/08/2015)

mientras que la cuantía de la ayuda en relación con el valor total del proyecto decreció de 100 a 80%.

Finalmente, en el marco de la Perspectiva financiera 2015-2020 el programa analizado ha ganado una modalidad más. Realizada en el contexto de la Sub-actividad 2.3.2 del Programa Operativo Desarrollo Inteligente, el “Bono de Innovación para las PYMEs” está destinado a todas las empresas del sector. Con el objetivo de mejorar su competitividad, favorecer la actividad innovadora, así como estrechar los vínculos con las entidades investigadoras, el periodo de preparación y de ejecución de los proyectos ha sido ampliado, mientras que el presupuesto previsto de los proyectos financiados oscilará entre 60 y 400 mil zloty³⁰⁸. Además, las entidades económicas podrán ser beneficiarias más de una vez, permitiéndoselos también adquirir una innovación no tecnológica (siempre y cuando su coste no supere 15% de los gastos totales, y que, además, esté vinculada a un servicio).³⁰⁹

5.4.5 Otros

Los mecanismos de oferta también pueden ser considerados como un mecanismo estatal de estímulo para el desarrollo de la innovación. De esta manera, el sistema de contratación pública resulta ser cada vez más importante a la hora de fomentar la actividad innovadora de las pequeñas y medianas empresas. La simplificación del acceso a los procedimientos de adjudicación del contrato, los programas de capacitación y buenas prácticas, el sistema de ayudas para compensar los costes adicionales de las adquisiciones pro-innovadoras, las plataformas innovadoras, los sistemas de certificación de la innovación, las garantías de seguros, la introducción de la innovación entre los criterios de adjudicación y las primas por la innovación son solamente algunos ejemplos de las soluciones que pueden ser aplicadas en su marco.³¹⁰

³⁰⁸ Entre 15 y 100 mil euros. La dotación cubrirá el 80% de los gastos cualificados de las micro y pequeñas empresas, y el 70% en el caso de las medianas entidades económicas.

³⁰⁹ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Współpraca nauki z biznesem – poddziałanie 2.3.2 Bony na innowacje dla MŚP – POIR*, Varsovia 2015, <http://forummsp.parp.gov.pl/attachments/article/130/Bony%20na%20innowacje%20dla%20M%C5%9A%20-%20POIR.pdf> (14/08/2015,) pag. 4-5

³¹⁰ E. Urara, *Review of Measures in Support of Public Procurement of Innovation. Compendium of*

En el contexto de Polonia, y de acuerdo con los estudios de la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial (referentes al periodo 2008-2012), el interés de las entidades económicas por el sistema de contratación pública y el número de ofertas muestran una tendencia al crecimiento. No obstante, la especialización de las pequeñas y medianas empresas no necesariamente coincide con los principales sectores beneficiarios de este tipo de actividad, mientras que la adquisición de productos innovadores sigue siendo reducida³¹¹, lo que demuestra la enorme necesidad de seguir desarrollando este mecanismo.

La Red Nacional de Innovación (KSI, por sus siglas en polaco) y la Base de Conocimientos sobre las Nuevas Tecnologías son otros de los instrumentos estatales que facilitan a las pequeñas y medianas empresas polacas la implementación de sus proyectos innovadores.

Así, en el periodo 2007-2013 el objetivo de la KSI consistió en sufragar a las PYMEs y fomentar su capacidad innovadora. Desarrollada en el marco del Sistema Nacional de Servicios (KSU, por sus siglas en polaco), la actividad de la Red ha sido recogida en el programa “Asesoramiento SNS RNI para innovadores” financiado por la Actividad 5.2 del Programa Operativo Economía Innovadora. Además, siendo formada por las entidades públicas y privadas, ésta ofreció los servicios de evaluación del potencial empresarial, de asesoramiento sobre el proceso de implementación de innovación y de auditoría. También, sin restringir la posibilidad de aplicar simultáneamente otras soluciones innovadoras relacionadas con el proyecto asesorado, vinculaba a las PYMEs en cuestión a implementar una innovación tecnológica.³¹²

En cuanto a la Base de Conocimientos sobre las Nuevas Tecnologías, fundada por el Ministerio de Economía, es una plataforma de Internet donde se reúnen los datos sobre los recursos y la oferta de los diferentes institutos de investigación y los centros de

Evidence on the Effectiveness of Innovation Policy Intervention, Nesta Working Paper, nº 13/17, 2012, pag. 10

³¹¹ W. Starzyńska, J. Kornecki, J. Wiktorowicz, J. Szymański, *Zamówienia publiczne a innowacyjność MSP*, Varsovia 2013, pag. 44-45

³¹² Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Doradztwo innowacyjne*, http://ksu.parp.gov.pl/pl/oferta_ksu/innowacyjnosc-w-przedsiębiorstwie (14/08/2015)

investigación y desarrollo.³¹³ Asimismo, su puesta en marcha permitió consultar la información relativa a la tecnología, los equipos y los servicios especializados, promoviendo la colaboración entre las diferentes empresas y las entidades mencionadas, así como estimulando el desarrollo de las PYMEs y el grado de su innovación.

5.5 El análisis y la evaluación del estado del sector de las PYMEs en Polonia

Las pequeñas y medianas empresas desempeñan sin lugar a dudas un cometido crucial en la realidad europea, siendo una fuente de fomento del crecimiento económico, de la reducción de la tasa de desempleo³¹⁴ y de la promoción de la competencia de la industria comunitaria, entre otros, de modo que la misma UE (conciente de esta situación) tiene cada día más en cuenta su enorme importancia.

La contribución al PIB de los Estados miembros hace también que las pequeñas y medianas empresas a menudo sean consideradas el motor de cualquier economía. No obstante, su papel en las economías nacionales está condicionado por el nivel de desarrollo económico que presenta el país en cuestión, su sistema socio-político, las políticas de promoción y apoyo a las PYMEs, la cultura y el espíritu empresarial, etc.

Así, para entender mejor el contexto de las pequeñas y medianas empresas en Polonia, en primer lugar, expondremos sus principales rasgos históricos. En segundo lugar, profundizaremos en su estado actual mediante el análisis del número de las entidades económicas, su estructura sectorial, aportación al PIB y papel en el marco del mercado laboral. En tercer lugar, y por último, realizaremos una aproximación al grado de innovación de las PYMEs polacas analizando sus principales características en este contexto.

³¹³ Ministerstwo Gospodarki, *Baza Wiedzy o Nowych Technologiach*, <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiebiorczosci/Dzialalnosc+gospodarcza+i+e-przedsiebiorczosc/Baza+Wiedzy+o+Nowych+Technologiach> (14/08/2015)

³¹⁴ F. J. Carmona Coslado, *La competitividad de la PYME industrial manufacturera española ante la UEM: planteamiento general y análisis específico de los factores financieros*, Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 2002, pag. 38

5.5.1 El sector de las pequeñas y medianas empresas – características generales

El sector de las PYMEs polaco en la época de postguerra funcionó en el marco del sistema comunista caracterizado por la falta de economía de mercado. Siendo marginado por las grandes empresas nacionales, su actividad se limitaba a la producción de los bienes no fabricados por las entidades económicas mencionadas, situándose en los nichos de mercado existentes.

Asimismo, las reformas introducidas a lo largo del periodo 1980-1988 fueron el resultado de la mala situación socio-económica del Estado, así como del surgimiento de un ambiente político más favorable para la creación y desarrollo de empresas de carácter privado.³¹⁵ A través de ellas se ha permitido la apertura gradual del mercado, su lenta liberalización, además de una suave nivelación de las principales barreras doctrinales para el establecimiento y el desarrollo de las pequeñas y medianas entidades económicas, aunque sin modificar significativamente las bases sistémicas vigentes. De igual modo, este sin duda fue el primer paso hacia la privatización y la desconcentración de la economía polaca de planificación centralizada.³¹⁶

La posterior transformación sistémica en Polonia (1989-1991) permitió dar el paso hacia la creación de una economía de mercado, así como reestructurar el sistema establecido anteriormente en todos sus ámbitos. La desaparición gradual de las empresas estatales, la desnacionalización del mercado, la estabilización de la economía, la mejora del clima social y el fomento del espíritu empresarial, la equiparación de los derechos de todas las entidades económicas, la limitación de las barreras burocráticas para el establecimiento de las empresas, la apertura y la liberalización del mercado, y la masiva creación de las PYMEs debido, entre otros, a la falta de competitividad en el mercado, fueron solamente algunos de los efectos de las reformas implementadas.

Aparte de una serie de factores positivos que caracterizaron la modernización de la economía polaca de la época no debemos olvidarnos de la recesión generada a causa de

³¹⁵ G. Gołębiowski, *Znaczenie polityki finansowej i czynników społeczno-kulturowych dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Varsovia 2009, pag. 40

³¹⁶ A. Rogut, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji europejskiej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski*, Łódź 2002, pag. 47

la transformación del sistema que perduró hasta principios de 1992. Aún así, la presencia de las pequeñas y medianas empresas ayudó a reducir sus costes facilitando la implementación de los cambios necesarios para la conversión de la economía polaca.

Una vez puestos en marcha los mecanismos de mercado, las PYMEs tuvieron que afrontar diferentes fenómenos como la saturación del mercado y el aumento de la competitividad en su marco, lo que llevó a la disminución del número de las entidades económicas existentes y la ralentización general de la economía. En el periodo analizado (1992-1995), el acceso limitado a fuentes externas de financiación, la disminución de la demanda, la moderación del proceso de privatización, la insuficiencia del sistema institucional establecido, además de la brecha cualitativa reflejada en las formas de organización y gestión de las pequeñas y medianas empresas también tuvieron importancia.

Igualmente, los vacíos legales y administrativos existentes, vinculados al aumento de las barreras para el funcionamiento de las entidades económicas, facilitaban su existencia en el marco de la economía irregular, siendo ésta vista además como parte del proceso de transformación económica del sistema. No obstante, la absorción de gran número de trabajadores, enlazada con la liquidación de las empresas de carácter estatal, la participación en el desarrollo y el aumento del crecimiento económico del país, el desarrollo de las estructuras y los procesos del mercado, así como su diversificación, fueron algunos de los rasgos de la enorme importancia de las pequeñas y medianas empresas en los procesos de modernización desempeñados en este Estado de la Europa Central y del Este a lo largo de los años 90.

La siguiente etapa, entre el 1996 y el 2003, estuvo marcada por el incremento de los esfuerzos para hacer real la adhesión de Polonia a la Unión Europea, así como por la adaptación de las entidades económicas a las nuevas realidades condicionadas por su futuro funcionamiento en el marco del Mercado Único.³¹⁷ La internacionalización de la economía, la profundización de su transformación y reestructuración, el avance en su privatización, la adaptación de la legislación nacional al ordenamiento jurídico de la

³¹⁷ M. Bednarczyk, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce a integracja europejska*, Kraków 2004, pag. 31

Unión Europea y el ajuste de los indicadores macroeconómicos a los estándares comunitarios, han sido algunos de los cambios introducidos.

Por otro lado, tampoco debemos olvidar que la entrada de Polonia en la UE, aunque vinculada a la apertura del mercado, al acceso a las fuentes de financiación externas y a las nuevas tecnologías, aumentó además la competitividad en el entorno empresarial y la presión sobre las pequeñas y medianas empresas, cambiando por completo algunas de sus condiciones de funcionamiento. Al mismo tiempo, las reformas económicas aplicadas en el periodo mencionado fueron también la respuesta a los cambios en el entorno global. Desgraciadamente, la mejora de la situación en el ámbito mencionado no conllevó la nivelación necesaria de las barreras sistémicas nacionales para el funcionamiento de las PYMEs, limitando su posible desarrollo.³¹⁸

5.5.1.1 Número de pequeñas y medianas empresas

En cuanto al número de las entidades económicas, a lo largo del periodo 2003-2009 pudimos observar una tendencia creciente del sector de las pequeñas y medianas empresas. El aumento medio de su conjunto en Polonia fue del 7,4%, mientras que en el caso de la Unión Europea fue del 11,6%.

Los cambios surgidos conllevaron el aumento de personas contratadas por las PYMEs con relación a la UE (el 14,3% y el 10,7% respectivamente). Aún así, a raíz de la difícil situación económica y los efectos negativos de la crisis, el número de pequeñas y medianas empresas polacas³¹⁹ disminuyó un 6% en el año 2009 para remontar de nuevo en el periodo 2010-2011.

De acuerdo con los últimos datos de la oficina estadística de la Unión Europea (Eurostat) el número de empresas activas en Polonia a finales del año 2011, fue de 1.523.418³²⁰ de las cuales el 99,7% eran pequeñas y medianas entidades económicas.³²¹

³¹⁸ G. Gołębiowski, *op.cit.*, Varsovia 2009, pag. 60

³¹⁹ La situación descrita afectó especialmente a las micro y pequeñas empresas.

³²⁰ Según la información proporcionada, y tal como se expone el Gráfico 1, la República de Polonia ocupó el sexto puesto en la Unión Europea.

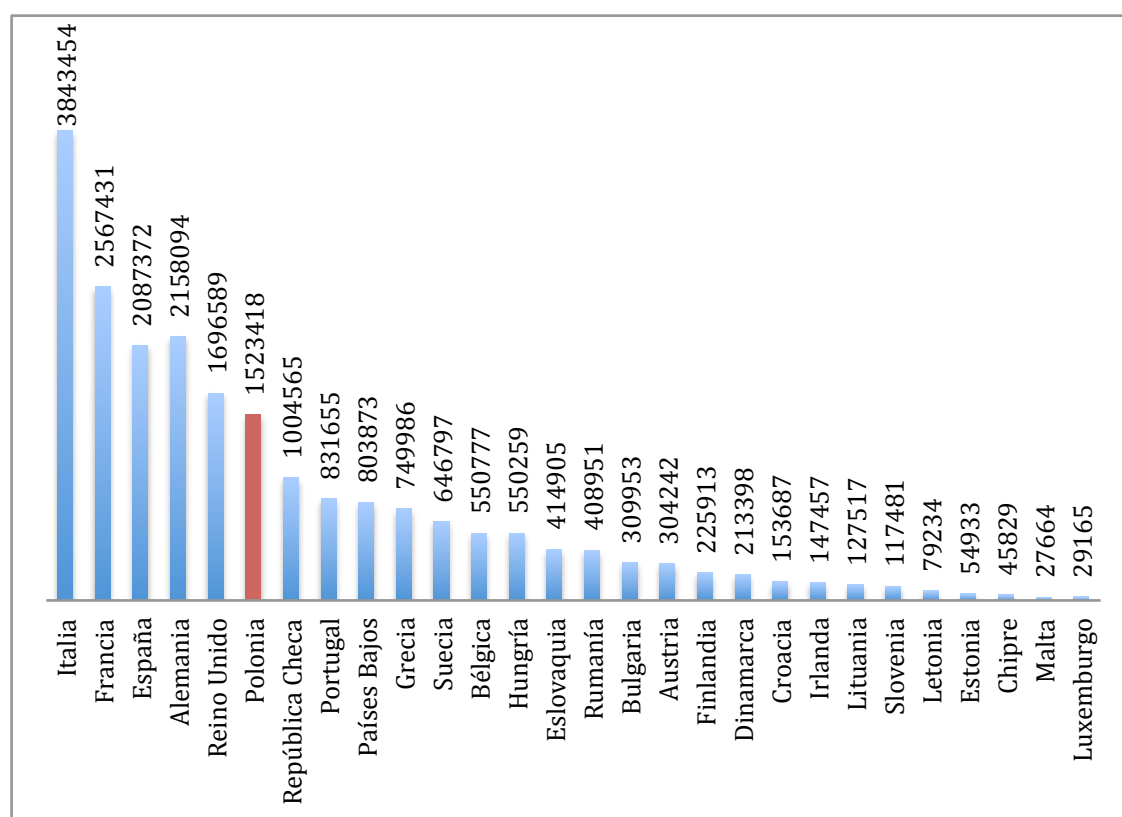
³²¹ Los datos de Eurostat para el año 2011 se corresponden a las secciones B-J y L-N.

Su mayor parte (el 95,8%) estaba compuesta por microempresas, al igual que en el caso de la Unión Europea, aunque el resultado polaco fue ligeramente más alto que el comunitario (el 92,5%). Igualmente, merece la pena señalar que la presencia de las pequeñas empresas ha sido mucho más reducida (el 3,2% del conjunto de los entes económicos), al igual que la de las medianas (el 0,9% de su totalidad). En ambos casos los resultados obtenidos fueron inferiores a los comunitarios el 6,2% y el 1,0% respectivamente.³²² En cuanto al año 2012³²³, aunque el número total de las entidades económicas polacas decreció (fijándose en 1.519.90), la relación porcentual entre los tres grupos de las PYMEs no ha sufrido ninguna modificación.

³²² Los datos de Eurostat para el año 2011 se corresponden a las secciones B-J y L-N, excluyendo la sección D en el caso de Grecia.

³²³ Se considera imprescindible subrayar que los últimos datos disponibles, utilizados para la elaboración del conjunto del subcapítulo “5.5.1 El sector de las pequeñas y medianas empresas – características generales”, hacen referencia al año 2012.

Gráfico 1. Número de empresas por países miembros de la Unión Europea en el año 2011 (en miles)



Fuente: Elaboración propia a base de los datos de Eurostat para el año 2011³²⁴

Los datos proporcionados por la Oficina Central de Estadística de Polonia (GUS, por sus siglas en polaco) indican que en el año 2011 el número de empresas activas era de 1.784.603, siendo las PYMEs el 99,8%³²⁵ de ellas. Tal como se aprecia en la Tabla 14, ambos conjuntos de datos demuestran que el periodo 2009-2011 estuvo marcado por una tendencia creciente del número de entidades económicas polacas. Los sectores de las micro y pequeñas empresas aumentaron un 6,6% y un 9,6% respectivamente. En cuanto a las medianas entidades económicas, su número ha crecido un 0,05%, aunque es importante subrayar que entre el año 2010 y 2011 tuvo una disminución de un 0,2%.

³²⁴ Los datos utilizados se refieren a las secciones B-J y L-N. En el caso de República Helénica quedan excluidas las empresas de la sección D.

³²⁵ Las micro, pequeñas y medianas empresas formaron el 95,9%, el 3% y el 0,9% de este conjunto respectivamente.

Igualmente, podemos observar que la tendencia relativa al número de las pequeñas y medianas entidades económicas se extendió hasta el año 2012. No obstante, al igual que en el periodo anterior la cantidad de las medianas empresas (en este último año) decreció, aunque de forma muy ligera.

Tabla 10. Evolución del número de empresas en Polonia en el periodo 2008-2012 (en miles)

Eurostat					
	2008	2009	2010	2011	2012
Microempresas	1.464.089	1.358.017	1.392.002	1.431.525	1.446.539
Pequeñas empresas	51.403	47.985	49.758	53.021	55.286
Medianas empresas	15.567	15.559	15.447	15.266	15.061

Oficina Central de Estadística de Polonia					
	2008	2009	2010	2011	2012
Microempresas	1.787.909	1.604.417	1.655.064	1.710.598	1.719.187
Pequeñas empresas	54.974	50.189	52.591	54.999	57.071
Medianas empresas	16.327	15.808	15.841	15.817	15.484

Fuente: Elaboración propia a base de los datos del Eurostat, así como *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 roku*, GUS 2014 y sus ediciones anteriores.

Analizando la división territorial de las entidades económicas polacas vemos que, en el año 2011, la mayor parte de ellas estaba ubicada en Masovia (el 16,48%), Silesia (11,65%), Gran Polonia (10,16%) y Pequeña Polonia (9,25%). En cuanto al número de empresas activas por mil habitantes, todas las regiones mencionadas (salvo Silesia)

superaron la media nacional para este mismo año, del 46,22%. Asimismo, los valores más bajos los alcanzaron el Voivodato de Subcarpacia (34,78%) y de Lublin (35,16%). Asimismo, los resultados para el año 2012 han sido muy parecidos. Igualmente, las cuatro regiones con mayor número de empresas fueron Masovia (17,04%), Silesia (11,73%), Gran Polonia (10,23%) y Pequeña Polonia (9,09%)³²⁶. En relación con las entidades económicas activas por mil habitantes observamos un cambio importante. Entre las regiones más fuertes encontramos a Masovia (57,7), Gran Polonia (53,0), Pomerania Occidental (52,2) y Pomerania (50,7). Hablando de los valores más bajos, el Voivodato de Subcarpacia (33,1%) y de Lublin (35,2%) siguieron siendo los peor ubicados.

³²⁶ Hablando de la división territorial de las PYMEs, ésta es parecida al reparto general presentado en la Tabla 11.

Tabla 11. La división territorial de las pequeñas y medianas empresas en Polonia en el año 2012 (en miles)

Voivodatos de Polonia	Número de las PYMEs	Número de PYMEs activas/1000 ciudadanos
Masovia	305.231	57,6
Silesia	210.211	45,5
Gran Polonia	183.339	52,9
Pequeña Polonia	162.935	48,5
Baja Silesia	144.810	49,7
Lodz	121.159	48,0
Pomerania	116.006	50,6
Pomerania Occidental	89.860	52,2
Cuyavia y Pomerania	86.887	41,4
Lublin	76.775	35,2
Subcarpacia	70.293	33,0
Varmia y Masuria	52.775	36,4
Santa Cruz	47.419	37,2
Lebus	45.077	44,0
Podlaquia	43.136	35,9
Opole	36.489	36,1
Total	1.791.742	46,5

Fuente: Elaboración propia a base de *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 roku*, GUS 2014, y *Raport o stanie sektora małych średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP 2013, pag. 103

5.5.1.2 La estructura sectorial de las PYMEs

Otro de los índices a través del cual se han clasificado a las pequeñas y medianas empresas en Polonia en el año 2011 es su estructura económica. De acuerdo con los datos nacionales, el 29,5% de todas las entidades económicas situaron su actividad en el sector del comercio, el 13,4% en la construcción, el 11,2% en el marco de la actividad profesional, académica y técnica, mientras que el otro 10,6% en la industria. Los resultados para el año 2012 fueron muy parecidos ubicándose sobre el 28,6%, 13,0%, 11,8% y 10,4% respectivamente.

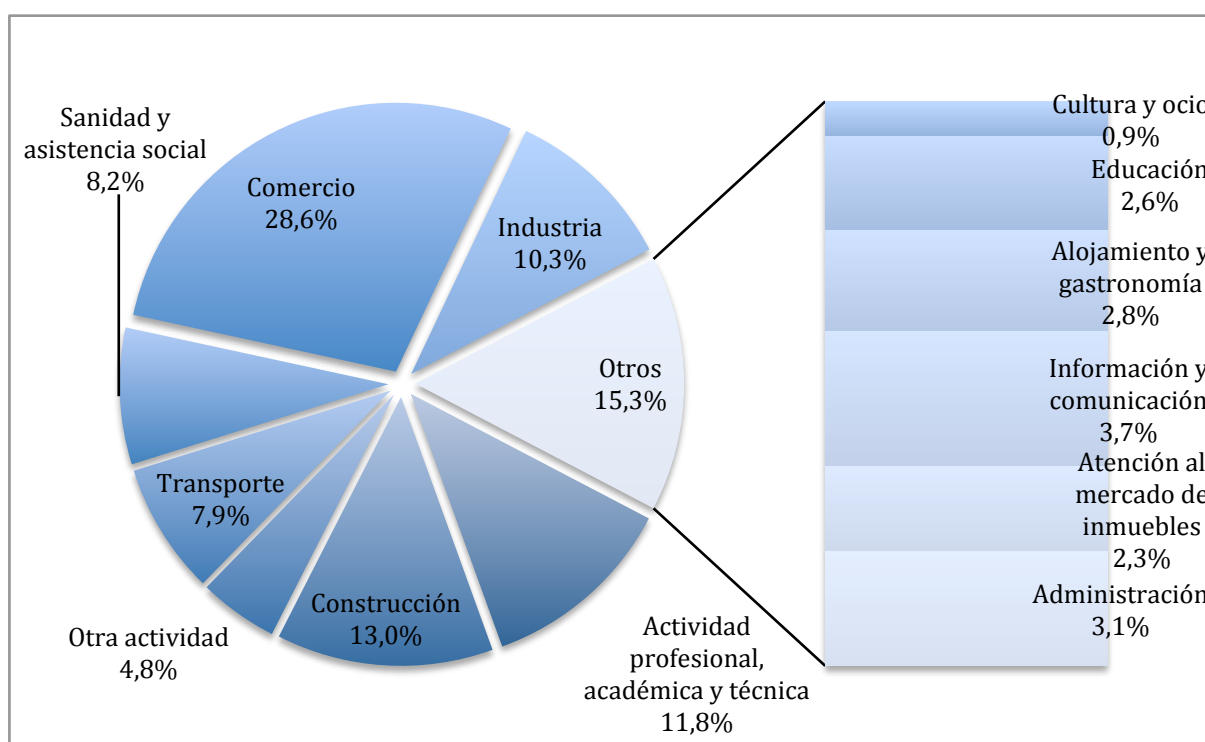
A la vez, en el año 2011 la presencia de las PYMEs en la economía se pudo considerar como global. El sector que anotó su mayor presencia fue el de la educación (cerca del 100%), mientras que el que menos el de la industria (el 99,11%).³²⁷ En el año 2012 la presencia de las PYMEs siguió siendo mayoritaria, no obstante las pequeñas empresas fueron las más numerosas.

Tomando como punto de partida el criterio de tamaño, el 99,9% de las nuevas empresas creadas en el año 2012 fueron pequeñas entidades económicas. En cuanto a las empresas que operan 5 años o más, éstas equivalieron al 98,5% de su totalidad (68,5% de todas las entidades activas).³²⁸ Además, las microempresas representaron el 99,5% y el 94,1% respectivamente.

³²⁷ B. Wyżnikiewicz, *Polskie MSP na drodze ku nowoczesności*, Varsovia 2013, pag.8 (07/01/2015)

³²⁸ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku*, GUS 2013, pag. 23

Gráfico 2. La división de las pequeñas y medianas empresas polacas de acuerdo con el área de su actividad en el año 2012



Fuente: Elaboración propia con base en *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 roku*, GUS 2014

Cabe subrayar que la estructura de las empresas polacas, aunque todavía distinta a la comunitaria, cada vez se parece más a la del conjunto de la Unión Europea. El porcentaje de las entidades económicas ubicadas en el sector de los servicios aumenta, limitando su número en las otras ramas económicas, siendo éste el efecto del funcionamiento de los mecanismos del Mercado Único, así como del acercamiento y la unificación de las economías nacionales de los diferentes Estados miembros.

5.5.1.3 Las pequeñas y medianas empresas y el PIB

Tal como indica Eurostat³²⁹, en el año 2010 las PYMEs europeas generaron la mitad del PIB comunitario, el 48,3%. En el caso de Polonia el resultado obtenido fue algo más

³²⁹ Los datos de Eurostat para el año 2010 que se corresponden a las secciones B-J, L-N, así como S95.

bajo (el 46,9%). Aún así, en el año 2011 éste se ajustó mucho más a la media comunitaria, alcanzando el 47,8%, siendo las empresas el principal motor de la economía de este país miembro. Igualmente, la aportación de las micro (el 7,5%) y medianas empresas (el 6,2%) al conjunto de la economía para el año 2010 ha estado por debajo de la media europea (el 10,2% y el 8,8% respectivamente), mientras que la de las medianas entidades económicas fue mayor al resultado comunitario (el 10% frente al 8,8% de la UE).

En cambio, y de acuerdo con los datos de la Oficina Central de Estadística de Polonia, los datos presentados varían. En primer lugar, en el año 2011 las PYMEs generaron el 47,3% del PIB de Polonia (el 65,9% del conjunto del PIB concebido por las empresas en este país).³³⁰ En segundo lugar, la aportación de las micro y medianas empresas fue de 29,5% y 10,1% respectivamente, mientras que la de las pequeñas entidades económicas de 7,8%.

Asimismo, los resultados nacionales obtenidos en el año 2012 fueron parecidos, estimándose la aportación de las PYMEs al PIB nacional sobre el 48,5%. Las micro- (29,7%) y medianas empresas (11%) aumentaron su aportación en respecto con el año anterior. En cambio, la participación de las pequeñas entidades económicas se mantuvo igual (7,8%).

³³⁰ Los datos utilizados se refieren a las secciones B-J, L-N y P-S.

Tabla 12. La contribución al PIB en Polonia en el periodo 2008-2012

		2008	2009	2010	2011	2012
PYMEs	Micro	29,9%	30,4%	29,4%	29,6%	29,7%
	Pequeñas	7,4%	7,9%	7,8%	7,7%	7,8%
	Medianas	9,9%	10,1%	10,1%	10,4%	11,0%
Total PYMEs		47,2%	48,4%	47,6%	47,3%	48,5%
Grandes empresas		23,9%	23,9%	24,0%	24,5%	24,5%
Otras entidades y organismos		16,5%	16,5%	16,5%	16,1%	15,6%
Aduana e impuestos³³¹		12,5%	11,1%	11,9%	12,2%	11,4%

Fuente: Elaboración propia con base en *Raport o stanie sektora malych srednich przedsiebiorstw w Polsce w latach 2012-2013*, PARP 2014, pag. 15

Los datos facilitados por ambas oficinas de estadística nos demuestran, además, que el tamaño de las micro y pequeñas entidades económicas en Polonia, medido conforme a su aportación al PIB, está por debajo de la norma europea, en tanto que el de las medianas y grandes se ubica por encima de la media comunitaria.³³²

Por último, analizando los datos de la Tabla 12, nos damos también cuenta que el sector de las grandes empresas es el único que anotó crecimiento continuo, lo que no podemos

³³¹ El concepto de “Aduana e impuestos” incluye: los impuestos y las aduanas sobre las importaciones, el impuesto sobre bienes y servicios, el impuesto al consumo de los productos nacionales, los impuestos sobre determinados tipos de servicios, los ingresos estatales al presupuesto comunitario y las subvenciones a los productos.

³³² *Raport o stanie sektora malych i srednich przedsiebiorstw w Polsce w latach 2012–2013*, PARP 2014, pag. 14-15, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf> (22/08/2015)

decir del resto de las entidades económicas polacas. De hecho, la aportación al PIB del conjunto de las microempresas, entre el 2009 y el 2011, se ha reducido de forma persistente aunque no muy significativa, para anotar una ligera mejora en el año 2012.

5.5.1.4 Las PYMEs y el mercado laboral

Por lo que responda a los trabajadores, su número en relación con el conjunto de las empresas en la Unión Europea registrado para el año 2011, según la oficina estadística de la Unión Europea, era de 130 millones, de los cuales 8,4 millones se correspondían a la República de Polonia.³³³ A la vez, el tamaño medio de las entidades económicas polacas, calculado por número de trabajadores³³⁴, resultó ser levemente más pequeño que el de la media comunitaria, en tanto que medido a través del número de personas contratadas se ajustaba al resultado del conjunto de la UE (alrededor de 6 personas por empresa). Para el año 2012 Eurostat estimó 133 millones de empresas europeas, reduciendo la partida de Polonia a 8,3 millones, siendo un claro ejemplo de la tendencia decreciente presente en algunos países comunitarios en el periodo 2009-2012.

El número de trabajadores en el año 2011 registrado por la Oficina Central de Estadística de Polonia fue de 9.028.536, de los cuales el 70,2% pertenecía a las pequeñas y medianas empresas (6.336.537). En cambio, en el año 2012 el número total fue de 8.937.353, mientras que el 70,1% correspondía a las PYMEs (6.265.882).

Analizando su distribución territorial, en el año 2012 las regiones con mayor tasa de trabajadores pertenecientes a las pequeñas y medianas empresas fueron los Voivodatos de Masovia y de Silesia, con el 17,01% y 12,7%, respectivamente. El otro 24,1% fue reunido por el agregado de las regiones de Gran Polonia, Pequeña Polonia y Baja

³³³ *Raport o stanie sektora malych srednich przedsiebiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, PARP 2013, pag. 28, <http://www.parp.gov.pl/index/more/24313> (04/01/2015)

³³⁴ El número de trabajadores incluye el conjunto de las personas contratadas más los empleadores, los trabajadores por cuenta ajena y miembros de su familia que trabajan, los miembros de las cooperativa de producción agropecuaria y/o las personas que trabajan bajo contratos de agencia, entre otros.

Silesia.³³⁵ En cuanto a los porcentajes más bajos, éstos representaron a los Voivodatos de Opole, de Podlaquia y de Lebus.

Igualmente, las ramas de la economía polaca que reunían el mayor número de los pequeños y medianos trabajadores en su conjunto fueron comercio (27,97%) e industria (24,2%), mientras que las que menos, educación (1,4%) y cultura (0,99%).

Finalmente, en cuanto al número total de contratados, el resultado obtenido a finales de 2011 fue de 6.545.968. Es decir, ligeramente más alto que el año anterior. Además, el 60,28% correspondía al sector de las PYMEs, siendo las medianas empresas las que reunían el mayor número (1.559.168). En cuanto a las micro y pequeñas entidades económicas, su resultado para este año ha sido de 1.269.813 y 1.116.990, respectivamente.

5.5.2 El grado de innovación del sector de las PYMEs polacas

El desarrollo de la innovación está determinado por una serie de factores de carácter desigual, dinámicos y cambiantes a lo largo del tiempo. Su condición, en el contexto de una economía nacional, está estrechamente vinculada con el estado del entorno empresarial y puede tomar diferentes formas: económica, legal, social y cultural.³³⁶ Sin embargo, es el resultado del conjunto de la innovación presentada por los diferentes actores (entidades económicas, instituciones del entorno empresarial, personas etc.) y del sistema de relaciones desarrollado entre ellos.

Además, la medición de su intensificación puede efectuarse mediante diferentes métodos, de modo que en el contexto internacional observamos la presencia de una amplia variedad de los rankings basados en un agregado de indicadores. Su carácter

³³⁵ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 roku*, GUS 2014, pag. 72-75, file:///Users/Marcin/Downloads/pgwf_dzialalnosc_przedsiębiorstw_niefinansowych_w_2012.pdf (22/09/2015)

³³⁶ T. Borkowski, M. Marcinkowski, Społeczno-psychologiczne uwarunkowania wprowadzania innowacji w przedsiębiorstwie, publicado en: E. Okoń-Horodyńska, *Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki*, Varsovia 2004, pag. 202

colectivo, aunque es el efecto de una creciente necesidad de examinar la innovación de los países y sus regiones, a menudo dificulta la precisión del estudio procedido.³³⁷

El Ranking de Innovación Europeo (IUS, por sus siglas en inglés), desarrollado por la Comisión Europea en el marco de la Estrategia de Lisboa y Europa 2020, es un instrumento elemental para la medición y análisis de la innovación de las economías de países miembros de la Unión Europea. Su objetivo principal consiste en permitir estipular su extensión, tanto en el caso de los Estados de la UE como de la Asociación Europea de Libre Cambio, facilitando la elaboración de los respectivos estudios.

Constituido por un conjunto de indicadores generales y de carácter específico, el IUS (en gran medida) está sustentado en las estadísticas nacionales, de manera que permite un amplio examen de datos, su comparación entre los respectivos países, así como proporcionar la posterior consideración de los resultados, en el contexto de los procesos de toma de decisión, con el fin de construir una economía basada en el conocimiento.³³⁸

Aún así, los indicadores de ningún ranking están libres de crítica. De acuerdo con la Fundación Nacional para la Ciencia, la Tecnología y las Artes (NESTA, por sus siglas en inglés), la consideración de la investigación como fuente de innovación, el establecimiento del gasto en I+D o el número de patentes registradas como patrones de medición pueden estar equivocadas. Pese a que el enfoque del Ranking de Innovación Europeo en las innovaciones tecnológicas y científicas tampoco le resulta ser suficiente (debido a los cambios que surgen el contexto analizado), éste sigue siendo una de las herramientas principales a la hora de proceder a cualquier análisis de estas características, referente al ámbito comunitario.

Como se ha señalado antes, son varios los conjuntos de indicadores de innovación establecidos a nivel nacional, europeo e internacional. Enfoque Exploratorio de Indicadores de Innovación (EXIS), Ciencia, Tecnología e Innovación (STI), The State New Economy Index, el Índice de Innovación NESTA, o IBM® – Melbourne Institute "Innovation Index of Australian Industry" son solamente algunos de sus ejemplos. En

³³⁷ *Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata*, PARP 2013, pag. 43-44, <http://badania.parp.gov.pl/files/74/81/626/15959.pdf> (22/09/2015)

³³⁸ *Ibid.*, pag. 44-45

cualquier caso, el surgimiento continuo de los nuevos factores que influyen sobre la innovación, la amplitud del debate acerca de la dificultad de su medición y de la elaboración de los diferentes indicadores, así como las limitaciones y las características del trabajo presentado nos impiden profundizar más en este tema.

Por otro lado, y debido a la índole de este estudio, centraremos nuestro análisis en los resultados principales del Ranking de Innovación Europeo. Con el fin de aprovechar al máximo las referencias estadísticas y poder realizar las comparaciones necesarias, examinaremos los datos proporcionados a través de Community Innovation Survey (CIS, por sus siglas en inglés) y Eurostat³³⁹, así como de la Oficina Central de Estadística de Polonia, limitando además su marco temporal al periodo 2010-2012.

5.5.2.1 La actividad innovadora de las empresas – características generales

De acuerdo con los datos para el año 2012, el número de empresas polacas de carácter innovador estuvo muy por debajo de la media comunitaria de los veintiocho (48,9%). Junto con Letonia (30,4%), Bulgaria (27,4%) y Rumanía (20,7%), Polonia perteneció al último de los cuatro grupos³⁴⁰, obteniendo un resultado global del 23%. Asimismo y en comparación con los resultados para el año 2008 (27,9%) y 2010 (28,1%), observamos también una disminución en el porcentaje de dichas empresas en el país analizado.

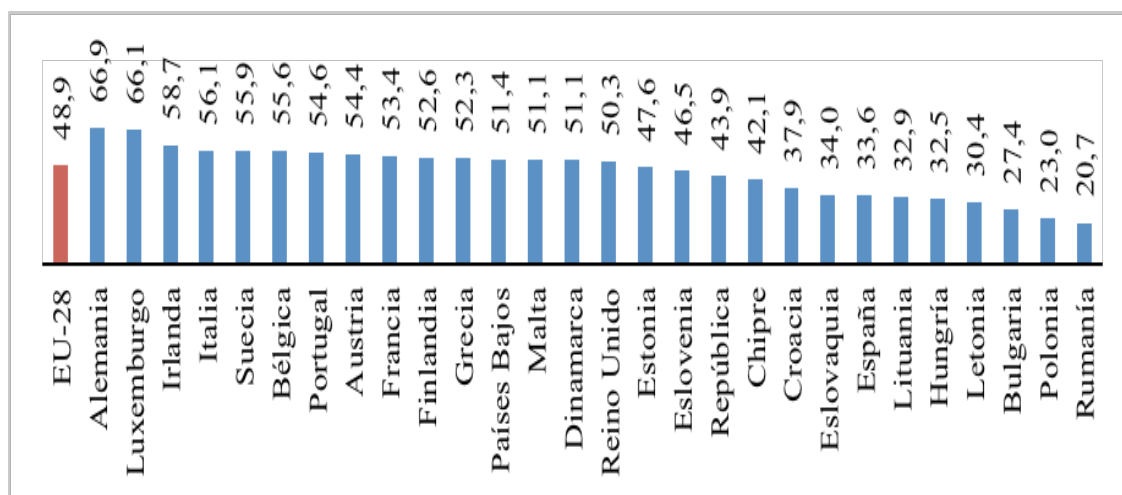
Basando nuestro análisis en la premisa del tamaño de las entidades económicas vemos que solamente 35,8% de las medianas empresas polacas implementaron innovaciones en el año 2012. El resultado para las pequeñas entidades económicas fue aún peor (17,4%), siendo el más bajo de la UE-28 y lejos de la media comunitaria (45,2%). Igualmente, por encima de las entidades de los países como Chipre (62,2%), Eslovaquia (62,1%) o Reino Unido (56,2%), en Polonia la actividad innovadora fue el dominio claro de las grandes empresas (63,9%).

³³⁹ Mediante los datos relativos a las pequeñas empresas se hará referencia a las entidades económicas de 10 a 49 empleados, excluyendo asimismo a las microempresas.

³⁴⁰ Líderes en innovación, seguidores en innovación, innovadores moderado e innovadores modestos. No obstante, los datos para los años 2014 y 2015 indican que su posición en el ranking IUS ha mejorado pasando a formar parte del grupo de los innovadores moderados.

No obstante, el porcentaje del total de las entidades económicas que no implementaron ninguna actividad innovadora fue del 77%. Es decir, por encima de la media UE-28 (51,1%) y de la que lideró el ranking, Alemania (33,1%).

Gráfico 3. Porcentaje del total de las empresas innovadoras por países miembros de la Unión Europea. Periodo 2010-2012



Fuente: Elaboración propia a base de los datos de Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (26/09/2015)

Conforme a los datos presentados por la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial en su informe “Espíritu empresarial innovador en Polonia. Potencial visible y oculto de la innovación polaca”³⁴¹ para el año 2012, solamente el 16,3% de las empresas innovadoras polacas aplicó soluciones de carácter tecnológico (de producto o de proceso). Asimismo, el porcentaje de las innovaciones no tecnológicas (de mercadotecnia o de carácter organización) alcanzado fue del 15,4%, mientras que el promedio UE-28 ha sido del 36% y 37%, respectivamente.

Las pequeñas empresas polacas obtuvieron un resultado del 11% y 12%, siendo poco innovadoras en comparación con el resto de las pequeñas entidades europeas. En cuanto a las medianas empresas, los resultados se situaron en el 28% y el 22%.

³⁴¹ *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty ukryty potencjał polskiej innowacyjności*, PARP 2015

Tabla 13. Porcentaje del total de las empresas innovadoras de acuerdo con la modalidad de la innovación implementada para el periodo 2010-2012

	Las empresas innovadoras	Innovación en producto	Innovación en proceso	Innovación en mercadotecnia	Innovación en organización
UE-28	48,9%	23,7%	21,4%	27,5%	24,3%
Polonia	23,0%	9,4%	11,0%	10,4%	10,6%

Fuente: Elaboración propia a base de los datos de Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (26/09/2015)

Tabla. 14 Porcentaje del total de las empresas innovadoras polacas de acuerdo con el tamaño de las empresas para el periodo 2010-2012

	UE-28	Polonia	Pequeñas empresas	Medianas empresas	Grandes empresas
Innovación tecnológica	36%	16%	11%	28%	56%
Innovación no tecnológica	37%	15,5%	12%	22%	46%

Fuente: Elaboración propia a base de los datos de Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (26/09/2015)

Según los sectores de la economía, las secciones K - Actividades financieras y de seguros, y D - Producción y suministro de electricidad, gas, vapor, agua caliente y aire para los sistemas climáticos presentan mayor número de empresas innovadoras (39% y 34%, respectivamente). La sección H - Transporte y almacenamiento es en cambio la peor clasificada (14%). Al nivel comunitario, el sector de Información y comunicación es el más innovador (68%), en tanto que en Polonia dicha sección (al igual que el resto de las mencionadas) está muy por detrás de la media europea (33%).

Aún así, y de acuerdo con los últimos datos de la Oficina Central de Estadística de Polonia, relativos al periodo 2010-2012, el número de empresas innovadoras polacas muestra una tendencia al crecimiento.³⁴² Tanto en el sector de la industria como del comercio, los resultados para las pequeñas empresas están cerca, pero no superan el 10%. En cuanto a las medianas entidades económicas de carácter innovador, éstas constituyen el 29,4% y el 20,9% de su totalidad.

Tomando en cuenta la división entre los sectores de la industria y los servicios, el porcentaje de empresas pertenecientes al primero de ellos y que implementan innovaciones es del 12,4% en procesos y del 11,2% en productos. A la vez, los resultados para el sector de servicios resultan ser inferiores, 9% y 7%.

Analizado el número de empresas que aplican ambos tipos de soluciones, sea en el sector de industria (7,1%) o de servicios (4%), nos damos cuenta que el resultado es muy bajo. Por otro lado, las innovaciones en mercadotecnia y organización presentan una suma final muy diferente alcanzando el 11,1% y el 10,5% en el caso del sector servicios, y 10,2% y 10,4% en el de industria.

5.5.2.2 La dotación de la actividad innovadora

Hablando de la dotación de la actividad innovadora³⁴³, la media para las entidades económicas polacas (1.005 miles de euros) esta cerca, pero sin alcanzar el resultado global de UE-28 (1.150 miles de euros). En comparación con el periodo 2008-2010 su asignación aumentó un 28%. A pesar de ello, sigue muy por debajo del líder comunitario, Dinamarca, el país donde se dedica a la innovación más del doble que el conjunto de las empresas analizadas (2.434 miles de euros). Sin embargo, no se debe olvidar que los cambios surgidos y la posición en la clasificación global son claros rasgos que evidencian los cambios positivos que surgen en contexto de las empresas polacas.

³⁴² *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty ukryty potencjał polskiej innowacyjności*, PARP 2015, pag. 18-19

³⁴³ La cifra presentada recoge la financiación de las innovaciones en proceso y en producto, sin tomar en cuenta la posible implementación de sus otras modalidades en el marco de las entidades económicas.

A la vez, analizando los datos de acuerdo con el tamaño de las PYMEs observamos que su posición en el ranking muestra una brecha aún más amplia. El cómputo para las pequeñas entidades económicas es de 120 mil euros (19 puesto), mientras que el de las medianas empresas de 5.068 mil euros (14 puesto).

También nos damos cuenta que Polonia es el único Estado miembro donde no solamente la dotación empresarial está limitada a un número reducido de entidades económicas, sino que la financiación de éstas actividades es relativamente amplia, siendo un fenómeno único a escala europea.³⁴⁴ Además, y de acuerdo con los datos de la Oficina Central de Estadística de Polonia, su concesión en el año 2013 fue inferior a la del año anterior. La disminución en el sector de la industria ha sido del 2,7%, en tanto que en el sector de servicios se observó una rebaja mucho más brusca, del 20,9%.³⁴⁵

5.5.2.3 La I+D y la cooperación en el ámbito de la innovación

En el periodo 2010-2012, el 31% de las entidades económicas polacas de carácter innovador desarrolló la actividad de I+D. Es decir, tuvieron entre sus objetivos el desarrollo y la aplicación de innovaciones, sea en el contexto del producto, el proceso, la mercadotecnia y/o la organización, incluyendo la investigación de carácter básico. Igualmente, y en comparación con el periodo 2008-2010, notamos un aumento significativo en su dotación (de 322 a 710 miles de euros).

El análisis exploratorio de los datos muestra también que son las medianas y grandes empresas las que presentan más capacidades de desempeñar este tipo de actividad. El margen y la seguridad financiera, así como su diferente estructura organizativa tampoco carecen de importancia. En cuanto a las pequeñas entidades económicas, sus resultados están muy por debajo de la media comunitaria y de los países ubicados al principio del ranking: Eslovenia, Dinamarca e Irlanda.

De acuerdo con los datos analizados, la adquisición de servicios de investigación y desarrollo disponibles en el mercado no ha sido tan popular entre las entidades

³⁴⁴ *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty ukryty potencjał polskiej innowacyjności*, PARP 2015, pag. 21

³⁴⁵ *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011–2013*, GUS, Varsovia 2014, pag. 69

económicas polacas como la actividad I+D de carácter interno. Su resultado global para el conjunto de las entidades económicas (259 mil euros; 19%) para el año 2012 ubicó a Polonia en el ecuador del ranking, estando por debajo de la media comunitaria de los veintisiete (519 mil euros) y de los líderes europeos: Dinamarca (3.504 mil euros; 20%), Suecia (1.729; 27%) y Francia (1.169; 34%). Asimismo, tal como ilustran las Tablas 15 y 16, fueron las grandes empresas las que predominaron en el contexto analizado (tanto interno como externo), superando a las pequeñas y medianas entidades económicas.

Tabla 15. Porcentaje de empresas que realizaron actividades internas de I+D (en productos y procesos) sobre el número total de empresas innovadoras polacas según sector, y gasto medio por cada empresa (en miles de euros), en 2012

	Asignación financiera	%
Pequeñas empresas	81	23
Medianas empresas	561	81
Grandes empresas	2.107	46
Polonia	710	31

Fuente: Elaboración propia a base de los datos de Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (26/09/2015)

Tabla 16. Porcentaje de empresas que realizaron actividades externas de I+D (en productos y procesos) sobre el número total de empresas innovadoras polacas según sector, y gasto medio por cada empresa (en miles de euros), en 2012

	Dotación financiera	%
Pequeñas empresas	35	12
Medianas empresas	152	22
Grandes empresas	659	37
Polonia	259	19

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (26/09/2015)

Analizando la colaboración de las empresas innovadoras polacas con otras entidades, el 31,1% de ellas aprovecharon esta oportunidad. El mismo número que en el caso de las entidades comunitarias de los veintiocho. Además de eso, los resultados para los diferentes sectores empresariales (excluyendo a las pequeñas empresas donde el computo ha sido inferior) fueron muy parecidos al promedio de la UE-28 y la UE-15.

El rango de colaboración del conjunto de las empresas de Polonia con los sectores de: entidades económicas, clientes, entidades públicas, empresas de consultoría, las entidades económicas que colaboran con los socios de China y la India, los que trabajan con los socios de la UE, la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) o los países aspirantes a la Unión Europea (incluidas las entidades de carácter nacional), empresas que cooperan con los socios de Estados Unidos o los socios nacionales, fue muy parecido a la media de la UE-28.

En cuanto a la cooperación con los proveedores (21%) y con los socios de la UE, la AELC o los países pretendientes a la Unión Europea (excluyendo las entidades de carácter nacionales) (16%), los resultados obtenidos superaron la media mencionada (18% y 13%, respectivamente). En cambio, la cooperación con las entidades de la competencia (7%) y las universidades (11%) estuvo por debajo de la UE-28 (9% y 13%, respectivamente).

Conforme a los datos proporcionados por la Oficina Central de Estadística de Polonia y en comparación con el periodo 2010-2012, la colaboración empresarial en el periodo 2011-2013 mostró un descenso tanto en el sector de la industria (28,4%, -5,4 puntos porcentuales) como de los servicios (23%, -4,3 puntos porcentuales).³⁴⁶ Analizando los datos según el tamaño de las empresas observamos el mismo resultado. Solamente, las pequeñas empresas pertenecientes al sector de los servicios observaron un crecimiento de 4,2 puntos porcentuales (de 16% a 20,2%).

En relación con la colaboración en las iniciativas de clústeres, en el periodo 2011-2013 observamos una dinámica parecida a la del 2008-2010 (13,2% para las entidades del

³⁴⁶ *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty ukryty potencjał polskiej innowacyjności*, PARP 2015, pag. 29

sector de la industria y 16,1% para las de los servicios). Pese a ello, en ambos sectores han dominado las grandes entidades económicas.

Por último, el 48,6% de las empresas innovadoras polacas consideraron sus recursos propios como la fuente de información más importante para su desarrollo. Los proveedores (22,3%), los clientes y los consumidores (11,2%), así como la competencia (10,1%) fueron sus subsecuentes elecciones, siendo también significativas.

5.5.2.4 Las principales barreras a la innovación

Tal como y como se expuso anteriormente, la variedad de barreras de la actividad innovadora pueden ser muy diferentes dependiendo no solamente de su tipo, sino también de los objetivos marcados a alcanzar. Además, su intensificación varía de acuerdo con la situación y motivaciones de los empresarios.

A la vista de los datos del Community Innovation Survey para el periodo 2010-2012, el primer aspecto que llama la atención es la importancia de la fuerte competencia de precios (48,6%) como obstáculo para las empresas polacas para desempeñar este tipo de actividad. Pese a ello, su existencia en relación con la calidad del producto, las opiniones acerca del bien o la marca (26,1%), la falta de demanda (23,5%), de fondos suficientes (20,2%) o los altos costos asociados con la regulaciones gubernamentales y legales (19,5%) tampoco carecen de importancia.

Tabla 17. Porcentaje de empresas y factores que reconocen como importantes para el desempeño de las actividades innovadoras, así como la importancia del problema sugerido para el conjunto de los países encuestados

	%	La importancia del problema sugerido para el conjunto de los países encuestados
Fuerte competencia de precios	48,6%	1
Fuerte competencia en la calidad del producto, las opiniones acerca de él o marca	26,1%	2
Falta de demanda	23,5%	4
Falta de fondos suficientes	20,2%	6
Altos costos asociados con las regulaciones gubernamentales y legales	19,5%	3
Altos costos de acceso a nuevos mercados	17,8%	5
Participación dominante de competencia en el mercado	17,3%	9
Introducción de innovación por parte de los competidores	13,0%	8
Falta del personal cualificado	9,7%	7

Fuente: Elaboración propia a base de los datos de Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (27/09/2015)

Otra de las barreras, aunque no incluida entre los resultados mencionados, es la inexistencia o la limitación de la cooperación entre las pequeñas y medianas entidades económicas polacas y los organismos de I+D. Así, las deficiencias de carácter cultural y de mentalidad, así como la escasez en la financiación de las actividades de investigación e innovación son otros de los factores que agravan el problema existente.

Veamos algunos ejemplos de la percepción que tienen los empresarios y otros actores de su entorno acerca de este tema a través del análisis de las entrevistas en profundidad realizadas.

“Las PYMEs no demuestran confianza, no disponen de dinero, información para cooperar con el sector I+D.” (Entrevista nº: 1. Varón, Varón, 58 años, entorno empresarial).

“El mero establecimiento de un centro de transferencia de tecnología no será suficiente para que la acción científica institucionalizada busque temas de investigación que no sólo sean interesantes para él, sino que también puedan proporcionar soluciones necesarias para la economía o la industria. Hasta que esto no sea una norma cultural, institucional, es probable que dicho sistema de organización no funcione eficazmente.

“La cultura y el sistema institucional y legal están conectados.” (Entrevista nº: 6. Mujer, 35 años, entorno empresarial)

“La falta de capital no permite pensar en nuevas tecnologías, en la innovación, en las ideas implantados en la empresa.” (Entrevista nº: 8. Varón, 53 años, pequeña empresa)

“Las empresas demuestran un gran potencial de innovación, que sin la cooperación con la ciencia tiene pocas posibilidades de éxito. Salvo que (la empresa) tenga una muy buena base de investigación.” (Entrevista nº: 13. Varón, 32 años, mediana empresa)

Las opiniones citadas evidencian no solamente la presencia de una brecha en la colaboración entre los entes analizados o la insuficiencia de la actividad estatal para activarla (de los diferentes incentivos legales, fiscales etc.), sino que confirman también las disparidades en comparación con algunos de los Estados miembros de la Unión Europea.

Tampoco se debe olvidar que las deficiencias en la financiación a menudo limitan el espectro de actividad de los propietarios a las funciones relacionadas directamente con la especialización de su empresa. Asimismo, la relativa novedad de las infraestructuras de investigación y desarrollo polacas dificultan enormemente la plena valoración del

impacto de su labor, mientras que los empresarios siguen aprendiendo acerca de la innovación y su importancia en el contexto de su negocio y el conjunto de la economía.

Al igual que se ha comentado antes, la falta de su implementación en todos los sectores de la economía nivela la popularidad de este tipo de emprendimiento en el contexto del conjunto de las pequeñas y medianas empresas. Así, parece evidente que las diferencias existentes y la imposibilidad de aplicación de las soluciones alcanzadas tampoco facilitan el acercamiento y la vinculación de las entidades analizadas.

A modo de conclusión, parece más que probado que durante el periodo 2010-2012 Polonia ha sido un país innovador modesto estando por debajo de la media europea, demostrando unos resultados inferiores en casi todos los aspectos analizados.

Aunque las actividades implementadas permitieron que (en los años 2014-2015) ésta pasara a formar parte del grupo de los innovadores moderados, siguen siendo las medianas y grandes empresas industriales públicas las que predominan tanto en el desarrollo de la actividad I+D, como en la implementación de las soluciones innovadoras. Mientras tanto, las pequeñas compañías privadas ubicadas en el sector de servicios presentan unos resultados muy diferentes.

Asimismo, las innovaciones de procesos (más que de producto) son las más habituales entre las entidades económicas polacas, pese a que las de carácter organizativo o de mercadotecnia también disfrutan de cierta popularidad. Sin embargo, dicha actividad sigue estando basada en gran parte en la compra en lugar de en la comercialización de las nuevas soluciones.

También, los recursos propios de las pequeñas y medianas empresas son los que juegan un papel primordial a la hora de financiar este tipo de emprendimiento, mientras que los créditos bancarios, Fondos *Venture capital* y los Fondos estructurales desempeñan una función secundaria. No obstante, el peso de los últimos en el ámbito analizado parece seguir aumentando debido a la cantidad de recursos asignados, así como su creciente combinación con la actividad empresarial polaca.

Aún así, los altos costos de implementación de la innovación, el riesgo y las dificultades a la hora de obtener las vías externas de financiación crean una situación de reticencia entre los empresarios, haciendo que el grado de innovación global de la economía polaca (en comparación con los líderes comunitarios) siga siendo bajo. En compensación, Polonia dispone de un potencial innovador que permite mejorar el rendimiento de sus empresas. Sin embargo, es necesario que las grandes y medianas entidades económicas involucren en el proceso analizado a las sociedades más pequeñas con el objetivo de su desarrollo y activación, así como la creación de amplias redes de colaboración.

Finalmente, las pequeñas y medianas empresas son sin duda la pieza clave en el proceso de desarrollo social y económico hoy en día, por lo que existe también una enorme necesidad de potenciar y promocionar la innovación en su contexto. Asimismo, los resultados y soluciones aplicadas en el resto de los países miembros de la UE deben servir de patrones para la búsqueda de las fuentes de ventajas de innovación, sin perder de vista las características específicas de cada país.

CAPÍTULO VI

LOS FONDOS ESTRUCTURALES COMO FUENTE DE DESARROLLO DE LAS PYMEs EN POLONIA (UN ENFOQUE ESPECIAL EN LA ACTIVIDAD 4.4 DEL PROGRAMA OPERATIVO ECONOMÍA INNOVADORA)

Como vimos a lo largo de los capítulos anteriores, las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel crucial tanto en el marco de las economías nacionales de los Estados miembros como para el conjunto de la Unión Europea. Asimismo, a lo largo del proceso de integración europea, las entidades económicas analizadas han sido receptoras no solamente de las actividades realizadas en el marco de la política regional comunitaria, sino también de una serie de acciones directas de carácter comunitario desempeñadas fuera de su ámbito de actuación.

Por eso, antes de realizar un análisis del Programa Operativo Economía Innovadora y de su implementación, con un especial enfoque en la Actividad 4.4 y su importancia en relación con el desarrollo de las PYMEs en el ámbito de la innovación, consideramos necesario proceder a una revisión de los principales hitos de la Unión Europea en el contexto de la política hacia el sector.

6.1 La política comunitaria hacia las PYMEs – perspectiva histórica

El informe Bolton³⁴⁷ (publicado en 1971), a menudo fue considerado como un primer intento de constitución de una definición formal de las PYMEs en el marco de los países de la Europea occidental. Asimismo, contuvo diferentes indicadores de carácter cuantitativo (el número de empleados, el valor del volumen de las ventas y la cantidad de vehículos en posesión de los cuales podría encontrarse una empresa) y cualitativo (la presencia de una empresa en el mercado, la dirección de ésta en manos de sus propietarios, así como la independencia frente a las grandes empresas y grupos empresariales) con el fin de delimitar a las pequeñas y medianas empresas.

No obstante, antes de establecer una definición comunitaria definitiva, el número de empleados ha sido el criterio más utilizado para la determinación de las PYMEs. Además, sus baremos (establecidos por los diferentes Estados miembros de la Comunidad Europea) no siempre han sido iguales. Tampoco debemos olvidar que la

³⁴⁷ J.E. Bolton, *Report of the Committee of Inquiry of Small Firms*, Londres 1971

aplicación de los indicadores cuantitativos, a menudo, aunque no de forma habitual, ha sido acompañada de los de carácter cualitativo.³⁴⁸

Los diferentes etapas de desarrollo de la política comunitaria hacia el sector y la puesta en marcha de sus instituciones también influyeron mucho en la evolución de la definición de la pequeña y mediana empresa. La instauración del Centro de Cooperación Empresarial BRE fue sin duda una de las medidas iniciales de este proceso. Creado en 1973, tiene como objetivo ayudar a las PYMEs en la internalización de su actividad y la consecución de nuevos socios. Sin embargo, la consolidación de los instrumentos, la creación de la Dirección General XXIII y la puesta en marcha de los programas plurianuales, entre otros, implicaron la introducción de ciertas mejoras en su configuración.

Por otro lado, el artículo 235 del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea también permitía la articulación de la política hacia las pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con lo establecido, el Consejo (por unanimidad) disponía de capacidad para adoptar las disposiciones pertinentes (en este caso relativas a las cuestiones del Mercado Común), siempre y cuando éstas fueran anteriormente propuestas por la Comisión y consultadas con el Parlamento Europeo.

En 1982 las PYMEs europeas recibieron además un trato privilegiado en el marco del sistema de ayudas públicas, de manera que se inició un nuevo instrumento comunitario que les permitía acceder a los recursos proporcionados por la Comisión Europea con el fin de realizar e implementar sus proyectos innovadores, así como de inversión.³⁴⁹

Otro de los acontecimientos cruciales fue el “Año Europeo de la pequeña y mediana empresa y de la artesanía” (1983), siendo un punto de inflexión en relación con la acción comunitaria dirigida a las PYMEs. Este mismo año la Comisión Europea implementó también un programa plurianual dirigido a las PYMEs y a la política

³⁴⁸ R. Majewski, *Ewolucja definiowania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej*, publicado en: M. Winiarski, *Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne*, Wrocław 2005, pag. 121

³⁴⁹ M. Bąk, M. Grabowski, P. Kulawczuk, M. Nowicki, M. Wargacki, E. Wojnicka, *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny*, PARP, Varsovia 2001, pag. 19

empresarial. Un año más tarde, instauró un segundo destinado a la investigación y el desarrollo. Asimismo, cabe destacar que en el contexto de la perspectiva financiera 2007-2013 los objetivos de ambos fueron vinculados a la Estrategia de Lisboa, siendo además sustituidos por el Programa Marco para la Innovación y la Competitividad³⁵⁰, y el Séptimo Programa Marco³⁵¹.

La instauración del Mercado Único y la entrada en funcionamiento de sus cuatro libertades fue otro de los impulsos importantes para el progreso en el ámbito de una política común hacia el sector de las pequeñas y medianas empresas.³⁵² El cumplimiento de la creación de un gran mercado europeo puso de manifiesto la enorme necesidad de coordinación no solamente de los actores económicos y sociales, sino también de las instituciones comunitarias, adaptando su conjunto a la nueva realidad y conduciendo a su plena integración en el marco de las nuevas estructuras.³⁵³

En junio de este mismo año (1986) el Consejo Europeo estableció un grupo de trabajo (Task Force PYMEs), cuyos objetivos principales fueron:³⁵⁴

- preparar un marco de coordinación para las acciones de la Comisión Europea hacia el sector de las PYMEs
- fortalecer y armonizar las políticas nacionales de acuerdo con la política comunitaria implantada
- crear un sistema de cooperación entre la Comisión Europea y los organismos de representación del sector de las PYMEs

³⁵⁰ Para más información consulte: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv:n26104> (09/12/2015)

³⁵¹ Para más información consulte: <http://ec.europa.eu/cip/> (09/12/2015)

³⁵² Pawłowski B.: *Prawo materialne Wspólnot Europejskich*, Biuro Studiów i Ekspertyz, Informacja n° 605, Varsovia 1998, pag.1

³⁵³ E. A. Rubio López, *La internacionalización de la PYME europea: génesis y evolución de las políticas de apoyo a la cooperación empresarial en el marco de la Unión Europea*, Granada 2004, pag. 149

³⁵⁴ R. Majewski, *op. cit.*, publicado en: M. Winiarski, *Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne*, Wrocław 2005, pag. 121; B. Veleiro Reboredo, *La Ventanilla Única Empresarial: un compromiso con la simplificación administrativa, el crecimiento económico y el empleo*, Boletín Económico de ICE, n° 2732, pag. 4

- ayudar a establecer los programas y las estructuras necesarias, con el fin de resolver los problemas reales de los pequeños y medianos empresarios

-

Entre sus principales logros podemos destacar la puesta en marcha del “Programa de Acción para las Pequeñas y Medianas Empresas” con el fin de: armonizar la legislación nacional hacia las pequeñas y medianas empresas, garantizar la libre competencia, apoyar la simplificación de los sistemas tributarios de los distintos Estados miembros, así como fomentar las inversiones. Implementado en 1986, además combinó su actividad con la estrategia de la Comunidad Europea del momento (enfocada hacia el crecimiento, la competitividad y el empleo).

Posteriormente, debido a la modificación de la naturaleza de la política hacia las empresas y la ampliación de sus objetivos el grupo Task Force PYMEs fue derogado, dando paso a la Dirección General XXIII³⁵⁵ de la Comisión. Instaurada en 1989, abarcó en su trabajo las áreas de política de empresa, comercio, turismo y economía social, centrando su desempeño en los temas vinculados a las pequeñas y medianas empresas, así como buscando estructurar el marco comunitario hacia este sector. Su objetivo principal consistía en coordinar la legislación hacia las pequeñas y medianas empresas, cooperar con los Estados miembros y gestionar los programas operativos correspondientes. Sea mediante las acciones horizontales de carácter económico y jurídico, o las de carácter vertical basadas en las diferentes iniciativas y actividades relativas a los sectores de economía en los que la presencia de las PYMEs era predominante.³⁵⁶

En 1987 fue establecida la red de los Centros Euro – Info. Su propósito más importante consistió en apoyar al sector de las PYMEs a través del asesoramiento y la consultoría, la facilidad de información sobre la legislación y las normativas de la Comunidad Europea, los servicios disponibles, los programas de apoyo y los posibles socios. Años después, en febrero de 2008, ésta ha sido sustituida por la *Enterprise Europe Network*

³⁵⁵ En 1999 fue realizada la fusión de la DG XXIII, la DG III y la DG XIII, dando lugar a una nueva Dirección General de Empresa e Industria que entró en funcionamiento a partir del año 2000.

³⁵⁶ E. A. Rubio López, *op cit.*, Granada 2004, pag. 142

(EEN). Una red presente en más de cuarenta países³⁵⁷ que forma parte de una política integrada de la Comisión Europea hacia el sector, fomenta la promoción del espíritu empresarial y el desarrollo de las entidades económicas, así como facilita el aprovechamiento de las posibilidades existentes del Mercado Único Europeo por parte de las PYMEs.³⁵⁸

Igualmente, en 1988 el Consejo aprobó una resolución sobre el desarrollo de la infraestructura empresarial y las actividades destinadas a promover el desarrollo del espíritu empresarial de los Estados miembros, en particular de las pequeñas y medianas empresas, apoyando de forma directa las medidas tomadas para desarrollar y promocionar a las PYMEs. También identificó la necesidad de eliminar las barreras administrativas, facilitar el acceso de este sector a los fondos estructurales y los otros programas de financiación, fortalecer y desarrollar la cooperación transfronteriza, simplificar la legislación, fomentar el intercambio de información y buenas prácticas, disminuir el coste de la adaptación de las pequeñas y medianas entidades económicas a los requisitos legales, así como fortalecer su posición en el mercado, indicando de tal manera algunas pautas para la configuración de la futura política dirigida hacia este sector.³⁵⁹

Consecutivamente, la Red de Cooperación Empresarial BC-NET entró en funcionamiento. Recogida en el “Programa de Acción para las Pequeñas y Medianas Empresas”, buscaba desarrollar la cooperación entre las empresas, así como entre las regiones. Disponía de un sistema informático centralizado que contenía las ofertas y demandas de la posible cooperación, permitiendo a las entidades interesadas contactar con los posibles socios, sea al nivel regional, nacional o transnacional.

No debemos olvidar que la BRE y la BC-NET, que compartían la misma base de datos, fueron oficialmente cerradas en diciembre de 2000. A pesar de todo, el sistema

³⁵⁷ R. Otxoa-Errarte Goikoetxea, I. Altzelai Uliando, J. M. Velázquez Gardeta, *op.cit.*, Cizur Menor 2010, pag.124-126

³⁵⁸ Para más información consulte: <http://een.ec.europa.eu/> (09/12/2015)

³⁵⁹ R. Majewski, *op. cit.*, publicado en M. Winiarski, *Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne*, Wrocław 2005, pag. 121

informático implantado ha sido mantenido, continuando su funcionamiento bajo el nombre de la *Business Cooperation Database*.

La aprobación del Tratado de Maastricht también implicó cambios en el contexto analizado. Sus artículos 130, 130F apartado 2 y el Título XIV contuvieron las principales bases de la política³⁶⁰ de la Unión Europea hacia las pequeñas y medianas empresas.³⁶¹

- el artículo 130 apartado 1 → establecía que los países miembros deben crear y fomentar un entorno favorable para el desarrollo y la iniciativa empresarial dentro del marco de Unión Europea
- el artículo 130F apartado 2 → señalaba que ésta estimulará en su territorio las actividades de carácter investigador y de desarrollo tecnológico, permitiendo de tal modo la cooperación entre los distintos entes para que las empresas puedan aprovechar plenamente todas sus posibilidades y el potencial del Mercado Único Europeo. Sea mediante la eliminación de los obstáculos jurídicos y fiscales, la contratación pública nacional y/o la creación de las normas comunes.
- el Título XIV → puntualizaba (aunque no de forma directa) la fuerte influencia que tiene el sector de las PYMEs sobre la cohesión económica y social de toda la comunidad europea, considerando además la promoción de la actividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas como uno de los medios de lucha contra las disparidades entre las distintas zonas y las regiones de la Unión Europea.

En 1994 la Comisión Europea aceptó el “Programa Integrado en favor de las PYMEs y del Artesanado”. Inspirado en el “Libro Blanco sobre el crecimiento, la competitividad y el empleo” (1993), el programa mencionado fue considerado como eje central de la política analizada del momento. Igualmente, recogiendo las acciones de la política

³⁶⁰ Al día de hoy, dicha política comunitaria está basada en las Resoluciones y las Recomendaciones del Consejo, así como las diferentes iniciativas y los programas de la Comisión Europea. El papel de la UE, de acuerdo con lo establecido en el artículo 6 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, tiene carácter complementario y de apoyo a las políticas de los Estados miembros.

³⁶¹ En el marco del Tratado de Lisboa, los artículos subrayados pasaron a ser 172 y 179, mientras que el título mencionado fue convertido en un nuevo Título XVIII.

empresarial y de otras políticas comunitarias, reforzaba la coordinación de las intervenciones de la UE, de los Estados miembros y de sus regiones a favor de las pequeñas empresas.³⁶² Además, se establecieron dos tipos de acciones en su marco. En primer lugar, las concretadas (con el objetivo de fomentar las consultas entre los distintos países miembros), y en segundo lugar las contribuciones por parte de la UE.

Este mismo año, la Comisión Europea aprobó también la propuesta de crear una “Iniciativa Comunitaria a favor de las PYMEs”, admitiéndola como un elemento en la configuración de los Fondos estructurales de la Unión Europea. Mediante su implementación (en el periodo 1994-1999) se buscó integrar mejor a las PYMEs en el mercado interior, así como reforzar la actividad de dichas entidades situadas en las regiones más atrasadas.

En 1995 el “Programa Integrado en favor de las PYMEs y del Artesanado” ha sido revisado y actualizado mediante un nuevo Programa Integrado. Implementado un año más tarde, facilitó el desarrollo y el ajuste de los nuevos objetivos y las actividades hacia el sector de las PYMEs con el fin de reducir los trámites burocráticos existentes, aumentar la participación de las organizaciones representantes de las pequeñas y medianas empresas en los procesos de toma de decisiones, apoyar a la investigación, la innovación y la formación, fomentar la competitividad y la supranacionalidad de las entidades mencionadas, así como luchar contra el desempleo.³⁶³

Posteriormente, y a causa de la mayor implicación de los fondos de carácter nacional y comunitario destinados al desarrollo regional y/o la inversión en investigación, la enorme heterogeneidad de las entidades económicas, así como la necesidad de la denominación más precisa de los entes receptores de la ayuda, la Comisión Europea aprobó la Recomendación 96/280/EC³⁶⁴ sobre la definición de las pequeñas y medianas empresas. Con el objetivo de estandarizar el concepto de PYMEs y establecer su única definición para el conjunto de la Unión Europea, la CE denominó a las entidades objetivo en base a cuatro criterios cuantitativos: número de los empleados, volumen de

³⁶² E. A. Rubio López, *op cit.*, Granada 2004, pag. 142

³⁶³ E. A. Rubio López, *op cit.*, Granada 2004, pag. 185

³⁶⁴ Recomendación de la Comisión (96/280/CE), de 3 de abril de 1996, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial L 107, de 30/04/1996, pag. 4-9

negocio anual, balance general anual y criterio de independencia. Asimismo, incluyó a las microempresas en el grupo de las pequeñas entidades económicas.

Es importante destacar que la definición fundada tuvo carácter exclusivamente jurídico, dejando de lado los aspectos estadísticos, siendo además no vinculante. Sin embargo, la Comisión aconsejó implementarla, considerándola como un paso importante hacia la unificación de la percepción de las PYMEs en el ámbito comunitario.

La Estrategia de Lisboa³⁶⁵ también jugó un papel clave en el proceso analizado. Igualmente, la Carta Europea de la Pequeña Empresa, aprobada el 13 de junio de 2000, conllevó tanto la aprobación de las directrices generales de la política de la UE hacia las pequeñas y medianas empresas como los diez ámbitos en los que las PYMEs comunitarias tenían que fomentar su actividad:³⁶⁶

- la educación y la formación empresarial
- el registro y la instalación de entidad económica más rápidos
- la mejora en la legislación y las disposiciones reglamentarias
- la formación de carácter profesional y continuo
- el mejor acceso a los servicios electrónicos
- la implementación de los modelos efectivos de negocio electrónico y el mayor apoyo de calidad a las PYMEs
- el incremento de la capacidad tecnológica de las pequeñas empresas
- la simplificación del sistema tributario y la mejora en el acceso a la financiación
- el mayor aprovechamiento de las posibilidades del Mercado Único
- el fomento de la representación de los intereses de las PYMEs al nivel nacional y comunitario, así como el aumento de su eficacia

Por otro lado, debido a una serie de tendencias económicas, los cambios surgidos a partir de 1996, así como la necesidad de distinguir a las PYMEs del conjunto de las empresas cuyo potencial y poder económico podrían superar las capacidades de éstas, la

³⁶⁵ Para más información consulte: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=urisrv%3Ac11325> (09/12/2015)

³⁶⁶ *European Charter for Small Enterprises*, Para más información consulte: <http://ec.europa.eu/growth/smes/> (09/12/2015)

Comisión Europea decidió modificar su definición incluida en el marco de la Recomendación 96/280/EC. Así, el 6 de mayo de 2003 aprobó la Recomendación 2003/361/EC sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas³⁶⁷ aumentando los baremos superiores de referentes al negocio anual y el balance general anual.³⁶⁸ Además, estableció una definición propia de microempresa, definió los diferentes tipos de entidades económicas (la autónoma, la asociada y la vinculada), así como excluyó a las empresas estatales del sector de las PYMEs.

Otro de los cambios significativos consistió en la inclusión de la definición estadística en su marco, dando lugar a la realización de diferentes investigaciones y estudios. Así, entrando en vigor el 1 de enero del 2005, su contenido fue implementado en el contexto de los programas financiados a través de los fondos comunitarios.³⁶⁹ Igualmente, el criterio de independencia siguió siendo un elemento clave en la interpretación de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, mediante la nueva definición las PYMEs fueron definidas de forma amplia, reconociendo mejor los diferentes tipos de vínculos entre ellas, permitiendo la mayor promoción de la innovación, así como el desarrollo de los acuerdos de asociación entre dichas entidades.

Por último, y de acuerdo con la Comisión Europea, la nueva definición tenía el objetivo de: fomentar el establecimiento y la modernización de las pequeñas y medianas empresas, reducir los costes administrativos, simplificar el sistema tributario y mejorar el acceso a la financiación, aumentando a la vez el desarrollo económico y la creación de nuevos puestos de trabajo.

En cuanto a la perspectiva financiera 2007-2013, es necesario hablar del *Small Business Act* (SBA) que reflejó la voluntad de la Comisión Europea de reconocer la enorme

³⁶⁷ Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial nº L 124 de 20/05/2003 pag. 0036 - 0041

³⁶⁸ De acuerdo con lo establecido, los límites mencionados iban a ser revisados cada cuatro años o según la necesidad en relación con la situación económica de la UE.

³⁶⁹ Debido a la fecha de entrada en funcionamiento de los diferentes programas de financiación anteriores a la aprobación de la Recomendación 2003/361/EC, se estableció un periodo de transición permitiendo seguir usando la antigua definición de la pequeña y mediana empresa. Asimismo, en el caso de los programas nuevos, la implementación del acto jurídico mencionado ha sido plena.

importancia de las pequeñas y medianas empresas en la economía de la UE y de los Estados miembros. Firmado en junio de 2008, el SBA trató de aprovechar mejor el potencial innovador de las PYMEs, reconocer su papel en el proceso de crecimiento económico y creación de empleo, aumentar su competitividad, así como desarrollar una economía basada en el conocimiento.

Con el fin de contribuir a lograr los objetivos establecidos en la nueva agenda de reformas de la Unión Europea (la Estrategia 2020), el *Small Business Act* fue revisado en 2011. La CE propuso además una serie de acciones de carácter prioritario buscando mejorar las medidas del 2008, de modo que el mayor acceso de las PYMEs a la financiación, los cambios en la legislación, el aprovechamiento mejor de las posibilidades del Mercado Único Europeo y/o nivelar los efectos negativos de la globalización y el cambio climático fueron algunos de ellos.³⁷⁰

El 23 de noviembre de 2011 la Comisión Europea emitió también un informe, *Report from the Commission to the Council and the European Parliament: Minimizing regulatory burden for SMEs Adapting EU regulation to the needs of micro-enterprises*, poniendo el énfasis en la necesidad de reducir las barreras regulatorias en el contexto de las pequeñas y medianas empresas. Así, propuso una serie de soluciones y propuestas, sugiriendo la exclusión de las microempresas de la legislación comunitaria o la introducción de la normativa necesaria para eliminar la barreras de su desarrollo, entre otros.

Entre otras de las herramientas más importantes dirigidas hacia las pequeñas y medianas empresas, en el marco temporal sugerido, se encontraron también el Programa Marco para la Competitividad y la Innovación, y el Séptimo Programa Marco, la *Red de Centros Euro Info*, *IRC Innovation Relay Centers* o la *Enterprise Europe Network*.

³⁷⁰ Para más información consulte: <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/SmallBusinessAct.aspx> (09/12/2015)

6.2 Programa Operativo Economía Innovadora (PO - EI)

Los Fondos estructurales de la Unión Europea sin duda pueden ser considerados como una de las fuentes de financiación de la actividad de las pequeñas y medianas empresas. El Programa Operativo Economía Innovadora también ha jugado un papel importante en el contexto de apoyo a los proyectos innovadores de las entidades económicas mencionadas. Además, cubriendo todo el territorio del Estado miembro en cuestión tuvo como objetivo fomentar la competitividad y el conocimiento (entendido de forma amplia) del conjunto de la economía polaca.

En consecuencia, a través de este subcapítulo recorreremos algunos de los aspectos más significativos del programa operativo mencionado. En primer lugar, se expondrán sus objetivos y sus prioridades. En segundo lugar, se realizará una aproximación a la estructura de asignación de los fondos en su marco. Finalmente, se presentará el sistema de su implementación y se profundizará en el aspecto del Eje IV.

6.2.1 Los objetivos y las prioridades principales del programa PO - EI

El Programa Operativo Economía Innovadora, establecido mediante una Decisión de la Comisión Europea y aprobado por el Consejo de Ministros de República de Polonia el 30 de octubre de 2007, fue una herramienta integral para el cumplimiento de los principales objetivos de los documentos estratégicos tanto de carácter comunitario como nacional:

- Estrategia de Lisboa renovada³⁷¹ → el PO – EI fue uno de los programas operativos que mejor se ajustaron a sus objetivos, destinando alrededor del 90% de sus fondos a las actividades I+D, TIC y de innovación.³⁷²
- Directrices estratégicas comunitarias en materia de cohesión para el periodo 2007-2013 → los objetivos secundarios del Programa Operativo Economía Innovadora fueron establecidos de acuerdo con las directrices estratégicas mencionadas.

³⁷¹ *An agenda of economic and social renewal for Europe*, COM (2000) 7, Bruselas, 28/02/2000

³⁷² *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerio de Desarrollo Regional, Varsovia 2007, pag. 56

- Marco Estratégico Nacional de Referencia 2007-2013³⁷³ → buscando la mejora de la competitividad y la innovación de las empresas (con un especial enfoque en el sector manufacturero de alto valor y el sector de servicios), el PO – EI presentó una amplia vinculación con el Objetivo IV del documento subrayado. Además, participó (aunque solamente de forma parcial) en la realización del resto de sus objetivos.
- Estrategia Nacional de Desarrollo 2007-2015 → las intervenciones del Programa Operativo Economía Innovadora formaron parte de las actividades destacadas en el contexto de su Prioridad I.
- Programa Nacional de Reformas 2008-2011 → el PO – EI participó en su cumplimentación mediante la creación de las condiciones adecuadas para el fomento del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Su objetivo principal consistió en fomentar el desarrollo de la economía mediante las empresas innovadoras, de modo que las actividades y los proyectos innovadores relativos a la investigación y desarrollo, las nuevas tecnologías, la ejecución y la aplicación de las TIC, así como las inversiones de gran importancia para la economía fueron los principales ámbitos de su interés.

Igualmente, y de acuerdo con el Objetivo Convergencia, el Programa Operativo Economía Innovadora acogió también una serie de objetivos secundarios:³⁷⁴

- fomentar la innovación de las entidades económicas
- aumentar la competitividad del sector de la ciencia
- reforzar el papel del sector de la ciencia en el desarrollo económico
- resaltar la presencia de los productos innovadores polacos en los mercados internacionales
- crear puestos de trabajo estables y de mayor calidad
- fomentar el uso de tecnologías de la información y la comunicación en la economía

³⁷³ Aprobado por el Consejo de Ministros el 29 de noviembre de 2006.

³⁷⁴ *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerio de Desarrollo Regional, Varsovia 2007, pag. 61

Siendo complementario con el Programa Marco para la Competitividad y la Innovación, y el Séptimo Programa Marco, el PO – EI formó parte de un sistema integral de implementación de fondos europeos. Además, su desempeño fue suplementario con la actividad de algunos de los otros programas operativos implementados en Polonia.³⁷⁵

En cuanto a su configuración, el Programa Operativo Economía Innovadora estaba integrado por nueve Ejes prioritarios. Ocho de carácter sustantivo, mediante los cuales han sido implementadas las diferentes acciones e intervenciones específicas, así como los instrumentos de asistencia. El noveno de los Ejes tomó carácter técnico, proporcionando asistencia a las instituciones del sistema de ejecución, asegurando la correcta y efectiva implementación del programa, y de su seguimiento.

Tabla 18. Los Ejes prioritarios del Programa Operativo Economía Innovadora

Eje prioritario	Actividades y Sub-actividades en el marco de la prioridad
1. Investigación y desarrollo de nuevas tecnologías	1.1 Apoyo a la investigación científica para la construcción de una economía basada en el conocimiento 1.1.1 Proyectos de investigación con utilización del método foresight 1.1.2 Programas estratégicos de investigación y desarrollo científico 1.1.3 Proyectos sistémicos 1.2 Reforzamiento del capital humano del sector de la ciencia 1.3 Apoyo a proyectos de I+D para los empresarios realizados por las entidades científicas 1.3.1 Proyectos de desarrollo 1.3.2 Apoyo a la protección de la propiedad industrial generada en entidades científicas como resultado de la actividad I+D 1.4 Apoyo a proyectos especiales
2. Infraestructura del sector I+D	2.1 Desarrollo de las entidades con el alto potencial de investigación 2.2 Apoyo al desarrollo de las infraestructuras de investigación compartidas por las entidades científicas 2.3 Inversión en el desarrollo de la infraestructura informática del sector de la ciencia
3. Capital para la innovación	3.1 Inicio de la actividad innovadora 3.2 Apoyo a los fondos de capital de riesgo 3.3 Creación de un sistema para facilitar la inversión en las PYMEs
4. Inversiones en proyectos innovadores	4.1 Apoyo a la implementación de los resultados de I+D 4.2 Estimulo de la actividad de I+D de las empresas y el apoyo en el ámbito del diseño industrial 4.3 Crédito Tecnológico

³⁷⁵ Entre ellos se encuentran: Programa Operativo Capital Humano, Programa Operativo Infraestructura y Medio ambiente, Programa Operativo Desarrollo de Polonia Oriental, Programa de Desarrollo Rural.

	4.4 Nuevas inversiones de alto potencial innovador 4.5 Apoyo a las inversiones de gran importancia para la economía 4.5.1 Apoyo a la inversión en el sector de la producción 4.5.2 Apoyo a la inversión de carácter moderno en el sector de servicios
5. Difusión de la innovación	5.1 Apoyo al desarrollo de las relaciones de cooperación de carácter supra-regional 5.2 Apoyo a las instituciones del entorno empresarial que prestan servicios de innovación, y a las redes de carácter supra-regional 5.3 Apoyo a los centros de innovación 5.4 Gestión de la propiedad intelectual
6. Economía polaca en el mercado internacional	6.1 Pasaporte a las exportaciones ³⁷⁶ 6.2 Desarrollo de las redes de servicios para los inversores y los exportadores, así como para el desarrollo de nuevas áreas de inversión 6.2.1 Apoyo a las redes de servicios para los inversores y los exportadores de Polonia 6.2.2 Apoyo a las actividades de estudio y de concepción en el contexto de preparación de terrenos de inversión en el marco de los proyectos de inversión "desde cero" 6.3 Promoción de activos turísticos de Polonia 6.4 Inversiones en productos turísticos de carácter supra-regional 6.5 Promoción de la economía polaca
7. Sociedad de la información - establecimiento de la administración electrónica	En el marco de la esta Prioridad no se establecieron las Actividades concretas. No obstante, la ayuda proporcionada buscó mejorar las condiciones del entorno empresarial. Así, la disponibilidad de los recursos de información de la Administración pública y de sus servicios en formato digital, proporcionados para el conjunto de los ciudadanos y las empresas, ha sido fomentada.
8. Sociedad de la información - el aumento de la innovación de la economía	8.1 Apoyo a la actividad económica en el ámbito de comercio electrónico 8.2 Apoyo a la aplicación del comercio electrónico B2B (<i>Business to Business</i>) 8.3 Lucha contra la exclusión digital – eInclusión 8.4 Facilitar el acceso a Internet en la etapa "última milla"
9. Asistencia técnica	9.1 Apoyo a la gestión 9.2 Las instalaciones institucionales 9.3 Información y promoción 9.4 Evaluación

Fuente: Elaboración propia en base de *Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013*. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Varsovia 2013

³⁷⁶ Es una traducción literal de su denominación en polaco, *Paszport do eksportu*.

Dotando a las actividades caracterizadas por la presencia de las innovaciones de producto, de proceso, de mercadotecnia y de organización, así como con un alto coeficiente de difusión, el Programa Operativo Economía Innovadora financió a los proyectos de las entidades económicas, las entidades del entorno empresarial, los organismos I+D y las instituciones de la administración pública.

Igualmente, apoyó a las iniciativas innovadoras de carácter radical e incremental. En el primer caso, la duración de la aplicación (a escala mundial) de la solución propuesta o el grado de su propagación en el contexto del sector especificado han sido los criterios a utilizar. Mientras tanto, en el último, su elección fue basada en la compatibilidad con los objetivos de la Actividad elegida.³⁷⁷

De la misma manera, el PO – EI sufragó exclusivamente los proyectos cuya innovación alcanzó la escala nacional y/o internacional. Asimismo, las iniciativas de carácter regional y local fueron acogidas bajo la actividad de los Programas Operativos Regionales y/o el Programa Operativo Desarrollo de Polonia Oriental.

A través de la ayuda proporcionada se buscó además: fundar empresas innovadoras, apoyar a las entidades económicas ya existentes, facilitar la implementación de las soluciones de carácter innovador, así como la creación de puestos de trabajo de carácter permanente y de mayor calidad.³⁷⁸

En cuanto a su configuración, ésta fue de carácter directo e indirecto, siendo facilitada a través de la creación de un sistema de apoyo con el fin de fomentar la actividad de las entidades objetivo. Igualmente, el papel de promover la implementación y la exportación de los productos y los servicios respetuosos con el medio ambiente, así

³⁷⁷ *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerio de Desarrollo Regional, Varsovia 2007, pag. 65

³⁷⁸ *Ibidem*, pag. 65; El sector de las pequeñas y medianas empresas fue el principal receptor de los mecanismos del Programa Operativo Economía Innovadora, sea de forma exclusiva o parcial. Asimismo, (como mínimo) el 65% de sus fondos, relativos a las ayudas directas a las entidades económicas, estuvo reservado para las PYMEs. Por otro lado, se preveía también que el conjunto de las empresas beneficiarias (independientemente de su tamaño) iba a recibir cerca del 50% de la totalidad de los recursos programados en su contexto.

como del uso de tecnologías ambientales pudo considerarse como un elemento importante en el contexto de la cumplimentación del programa analizado.

6.2.2 El nivel y la estructura de la asignación de los recursos financieros

De acuerdo con el principio de adicionalidad, el Programa Operativo Economía Innovadora contó con una dotación comunitaria de 8.658.126.047,00 euros (el 85%). Proporcionada mediante el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, fue complementada con una aportación nacional inicial de 1.527.904.597,00 euros (el 15%). Así, su dotación total prevista alcanzó los 10.186.030.644,00 de euros.³⁷⁹

Igualmente, a través de la Ley sobre los principios de la política de desarrollo de 6 de diciembre de 2006³⁸⁰ se establecieron tres tipos de proyectos a subvencionar:

- sistémicos → las iniciativas desempeñadas por los órganos de la Administración pública y las entidades del sector de las finanzas públicas, cuyo objetivo es cumplimentar los propósitos marcados en el contexto del programa operativo en cuestión.
- individuales → caracterizados como prioritarios, estos proyectos presentan un valor especial en el proceso de persecución de los objetivos del programa y para el desempeño de la estrategia de un sector económico en concreto. Su aceptación está condicionada por la decisión de la Comisión Europea, mientras que su presupuesto supera los 50 millones de euros.
- elegidos mediante un concurso → seleccionados mediante un concurso (abierto o cerrado), disponen de un presupuesto inferior a los 50 millones de euros, siendo una modalidad especialmente atractiva para las entidades económicas.

Las modalidades de apoyo proporcionadas a los beneficiarios del Programa Operativo Economía Innovadora (estipuladas por la Ley sobre las Finanzas Públicas de 27 de agosto de 2009³⁸¹) tomaron además forma de anticipos y/o reembolsos.³⁸²

³⁷⁹ Portal Funduszy Europejskich, <http://www.poig.2007-2013.gov.pl/analizyraportypodsumowania/Strony/default.aspx>, (14/12/2015)

³⁸⁰ Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz.U. z 2006 r. nr 227, poz. 1658

En cuanto a los fondos de carácter privado, éstos también fueron incluidos entre las fuentes de financiación de las acciones realizadas en su contexto. Siguiendo la definición de “ayuda estatal” en el sentido del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, su aprovechamiento ha sido cumplimentado mediante la aplicación de normas comunitarias relativas a la admisibilidad de la concesión de las ayudas estatales, posibilitando la ampliación de la efectividad y el alcance del PO – EI.

Por otra parte, la posición prioritaria del sector de las pequeñas y medianas empresas en el marco del Programa Operativo Economía Innovadora quedó reflejada en los porcentajes de dotación establecidos para cada una de sus Actividades. Las PYMEs fueron las únicas beneficiarias de las Actividades: 3.2 Apoyo a los fondos de capital de riesgo, 4.3 Crédito Tecnológico, 6.1 Pasaporte a las exportaciones, así como 8.2 Apoyo a la aplicación de comercio electrónico B2B (*Business to Business*).³⁸³

Respecto a las Actividades: 1.4 Apoyo a proyectos especiales, 3.3 Creación de un sistema para facilitar la inversión en las PYMEs, 4.1 Apoyo a la implementación de los resultados de I+D, 4.2 Estímulo de la actividad de I+D de las empresas y el apoyo en el ámbito del diseño industrial, 4.4 Nuevas inversiones de alto potencial innovador, 5.4 Gestión de la propiedad intelectual, 8.1 Apoyo a la actividad económica en el ámbito de comercio electrónico, y 8.4 Facilitar el acceso a Internet en la etapa "última milla", la dotación del sector de las pequeñas y medianas empresas osciló entre el 60 y el 99% de los fondos de ayuda directa a las entidades económicas.³⁸⁴

Finalmente, de acuerdo con los resultados para el primer semestre de 2015, fueron firmados 17.950 contratos por un importe total de 45.660.555.333,37 zloty. La contratación realizada en cada uno de los Ejes prioritarios establecidos superó la

³⁸¹ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych, Dz.U. nr 157, poz. 1240

³⁸² Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Varsovia 2013, pag. 8

³⁸³ *Ibidem*, pag. 8-9

³⁸⁴ *Ibidem*

totalidad de los recursos previstos inicialmente.³⁸⁵ Asimismo, los pagos para los beneficiarios (a finales de junio de 2015) ascendieron a 33.559.328.574,02 zloty, representando el 79,32% del conjunto de los recursos anunciados para el Programa Operativo Economía Innovadora.

En cuanto a la configuración y los principales resultados obtenidos en el marco de la Actividad 4.4, éstos serán tratados en el marco del subcapítulo 6.2.4. Igualmente, el subcapítulo mencionado tomará un carácter introductorio en relación con la parte cuantitativa del estudio empírico desarrollado en el apartado 6.3 de la tesis doctoral presentada.

6.2.3 El sistema de implementación del PO – EI

El proceso de implementación del Programa Operativo Economía Innovadora estuvo basado en un sistema configurado por tres niveles. En su parte superior encontramos al Ministerio de Desarrollo Regional³⁸⁶. Ejerciendo la Autoridad de Gestión, su Departamento de Gestión de los Programas de Competitividad e Innovación ha sido responsable de la coordinación, así como de la ejecución de todos los Ejes prioritarios del PO – EI.

La composición del segundo nivel estuvo sustentada por un conjunto de Organismos Intermedios designados por el Estado miembro en cuestión: el Departamento de Implementación e Innovación (Ministerio de Ciencia y Educación Superior) para los Ejes I y II, el Departamento de Fondos Europeos (Ministerio de Economía) en el caso de los Ejes III, IV, V y VI, el Departamento de Informatización (Ministerio del Interior y de la Administración) en cuanto al Eje VII, así como el Departamento de Sociedad de la Información del mismo ministerio para el Eje VIII. Asimismo, su trabajo ha sido complementario con el desempeño de la Autoridad de Gestión.

³⁸⁵ *Sprawozdanie okresowe z realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 w I półroczu 2015 r.*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Varsovia 2015, pag. 12; Los Ejes I (114,73%) y II (112,65%) presentaron los niveles de contratación más altos. En cambio, los resultados más bajos han sido obtenidos en el caso del Eje IX (103,32%).

³⁸⁶ Actualmente el Ministerio de Infraestructura y Desarrollo.

En el nivel más cercano al beneficiario encontramos los Organismos de Ejecución que formaron parte del último de los tres niveles de cumplimentación del Programa Operativo Economía Innovadora. Entre las entidades mencionadas se encontraron:

- la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial → Actividades 1.4, 3.1, 3.3, 4.1, 4.2, 4.4, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 6.1, 8.1, 8.2
- el Centro de Procesamiento de la Información → Sub-actividad 1.1.1 y Actividad 1.3
- la Organización de Turismo de Polonia → Actividades 6.3, 6.4
- el Banco de Economía Nacional → Actividad 4.3
- la Autoridad de Aplicación de Programas Europeos → Actividades 7.1, 8.3, 8.4
- el Departamento de Implementación de los Programas Operativos (Ministerio de Economía) → Actividades 4.5 y Sub-actividad 6.2.2

Igualmente, algunas de sus responsabilidades fueron: convocatoria de los concursos en el marco de las diferentes Actividades, la recepción y la evaluación de las solicitudes, la selección de los proyectos a cofinanciar, la firma de los convenios de subvención y la verificación de la correcta aplicación de los fondos asignados.

Tabla 19. El sistema de implementación del Programa Operativo Economía Innovadora

Nivel 1.	Autoridad de Gestión	Ministerio de Desarrollo Regional
Nivel 2.	Organismos Intermedios	1. Departamento de Implementación e Innovación (Ministerio de Ciencia y Educación Superior) 2. Departamento de Fondos Europeos (Ministerio de Economía) 3. Departamento de Informatización (Ministerio del Interior y de la Administración) 4. Departamento de Sociedad de la Información (Ministerio del Interior y de la Administración)
Nivel 3.	Organismos de Ejecución	1. Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial 2. Centro de Procesamiento de la Información 3. Organización de Turismo de Polonia 4. Banco de Economía Nacional 5. Autoridad de Aplicación de Programas Europeos 6. Departamento de Implementación de los Programas Operativos

Fuente: Elaboración propia

6.2.4 La Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora como fuente de mejora de la innovación de las PYMEs

La falta de acceso a las fuentes de financiación externas, la insuficiencia de los recursos propios, los bajos niveles de inversión, así como cierta reticencia a la hora de implementar las soluciones innovadoras siguen siendo algunas de las principales características del sector de las pequeñas y medianas empresas en Polonia. Asimismo, su presencia a menudo dificulta la actividad innovadora de las PYMEs, teniendo además un impacto negativo sobre la efectividad del conjunto de la economía del país.

Debido a esta situación, el objetivo principal del Eje IV del Programa Operativo Economía Innovadora ha estado enfocado a fomentar la innovación de las entidades económicas polacas mediante el aumento del uso de las soluciones de carácter innovador en su marco.³⁸⁷ Igualmente, el desarrollo de la actividad I+D fue otro de los aspectos clave en su contexto.

A través de su aplicación fueron dotadas tanto las entidades económicas como el Banco de Economía Nacional, siendo los medianos empresarios los más numerosos (el 42%) entre los beneficiarios mencionados. Asimismo, las pequeñas empresas representaron el 28% del conjunto de los organismos subvencionados, mientras que las microempresas obtuvieron un resultado global del 14%. Por otra parte, tomando en consideración el valor de los acuerdos suscritos (los proyectos elegidos mediante un concurso), las medianas empresas representaron el 31,72%, las pequeñas entidades el 22,01% y las microempresas el 15,21% de su totalidad.³⁸⁸

Además de eso, el desempeño de la Actividad 4.4, “Nuevas inversiones de alto potencial innovador”, se centró en fomentar la implementación de los proyectos empresariales caracterizados por las soluciones tecnológicas innovadoras, conllevando la implementación de actividades de consultoría y de capacitación necesarias. No obstante, y de acuerdo con los requisitos establecidos, el uso de la tecnología a

³⁸⁷ *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerio de Desarrollo Regional, Varsovia 2007, pag. 93

³⁸⁸ *Sprawozdanie okresowe z realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 w I półroczu 2015 r.*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Varsovia 2015, pag. 39

introducir (al nivel mundial) no pudo superar un periodo máximo de 3 años y/o su implantación en el sector en cuestión debió ser igual o inferior al 15%. Igualmente, su aplicación debió causar la producción no solamente de productos nuevos, sino también significativamente mejorados.

También fueron importantes los aspectos relativos a la mejora de la mercadotecnia o de carácter organizativo, que dieron lugar a una mejora de la efectividad y la productividad de las empresas, siendo relevantes a la hora de seleccionar y evaluar los proyectos presentados.

En cuanto al valor mínimo del proyecto presentado, debía ser igual o superior a los 8 millones de zloty. Aunque, tomando en cuenta las realidades del sector de las pequeñas y medianas empresas polacas, el baremo financiero marcado pudo parecer alto, los niveles de contratación y los valores alcanzados dentro de la Actividad 4.4 superaron todos los objetivos previstos inicialmente. Igualmente, el número de proyectos caracterizados por la aplicación de las tecnologías ambientales y/o de desarrollo de los productos ecológicos resultó ser muy significativo. Así, y de acuerdo con los resultados para el primer semestre de 2015, el número de proyectos terminados alcanzó los 1.403 (el 67% de los proyectos admitidos).

Asimismo, la Actividad 4.4 recibió una dotación global del 46,5% de los fondos del PO – EI (3 710 523 814 euros), siendo la más grande entre todas las Actividades del Eje IV. El 70% de la cantidad mencionada quedó reservado para las pequeñas y medianas empresas, mientras que el porcentaje máximo de los fondos europeos en el marco de la ayuda proporcionada no pudo superar el 85%. Finalmente, el 10% de los gastos subvencionables pudieron ser sufragados mediante el *cross-financing* (hasta 1 millón de zloty en el caso de la partida para la formación).

En conclusión, el Programa Operativo Economía Innovadora, desarrollado, diverso y complejo en su estructura, estuvo basado por una serie de Ejes prioritarios, compuestos por las diferentes Actividades. Su desempeño, proporcionado a través de la ayuda de carácter directo e indirecto, buscó dotar a una serie de beneficiarios objetivo, siendo las pequeñas y medianas empresas actores importantes en su conjunto. Igualmente, el aumento de competitividad y de innovación del sector mencionado (además de las

ayudas directas) estuvo procedido por el sufragio al sector I+D y al entorno empresarial, entre otros. Por último, no debemos olvidar que la esencia de los instrumentos aplicados, complementarios entre sí, radicó también en nivelar las barreras de desarrollo en el contexto de la actividad del sector de las PYMEs en Polonia, aumentando así la importancia del programa operativo analizado.

6.3 Análisis de la influencia de la Actividad 4.4 del PO – EI sobre el desarrollo de las PYMEs

A pesar de la intención inicial de elaborar un cuestionario online propio, una serie de obstáculos y problemas encontrados (subrayados en el marco del Capítulo I) impidió llevar a cabo el propósito señalado. Por eso, las cuestiones metodológicas desarrolladas en el contexto de este subcapítulo se han basado en una encuesta online realizada para las instituciones involucradas en la ejecución y gestión del Programa Operativo Economía Innovadora. Se trata, en concreto, del proyecto “Barómetro de Innovación - evaluación on-going de las Actividades PO – EI destinadas a las empresas”, ejecutado a lo largo del periodo 2011-2015 a través de un cuestionario online (Computer Assisted Web Interviewing).

El estudio mencionado acogió en su contexto a diferentes Actividades del PO – EI (1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 5.4.1, 6.1, 8.1), incluida la Actividad 4.4 “Nuevas inversiones de alto potencial innovador”. Asimismo, el cuestionario diseñado para su evaluación comprendía 46 preguntas de carácter cerrado, divididas en cuatro bloques temáticos. En algunos de los casos, el encuestado disponía, además, de la posibilidad de completar su respuesta mediante una redacción corta de carácter abierto.

En vista de ello, la primera parte (preguntas 0-11) trató acerca de las fuentes de información utilizadas por los encuestados para obtener los conocimientos sobre el Programa Operativo Economía Innovadora, así como de las estrategias aplicadas en el momento de la preparación del proyecto. La segunda parte (preguntas 12-18) acogió los aspectos referentes a la actividad innovadora de los beneficiarios y su desempeño de carácter I+D en lo referente al periodo anterior a la concesión de la ayuda proporcionada. La tercera parte (preguntas 19-25) acotó las cuestiones relativas a la implementación del proyecto subvencionado, entendidas de forma amplia. La cuarta

parte (preguntas 26-45) recopiló la información sobre los resultados de la ayuda proporcionada: las soluciones innovadoras introducidas, las actividades de formación realizadas, las innovaciones respetuosas con el medio ambiente, la actividad I+D, el establecimiento de la colaboración en el contexto de innovación, las patentes y las licencias, la posición en el mercado de la empresa beneficiaria y sus planes para el futuro.

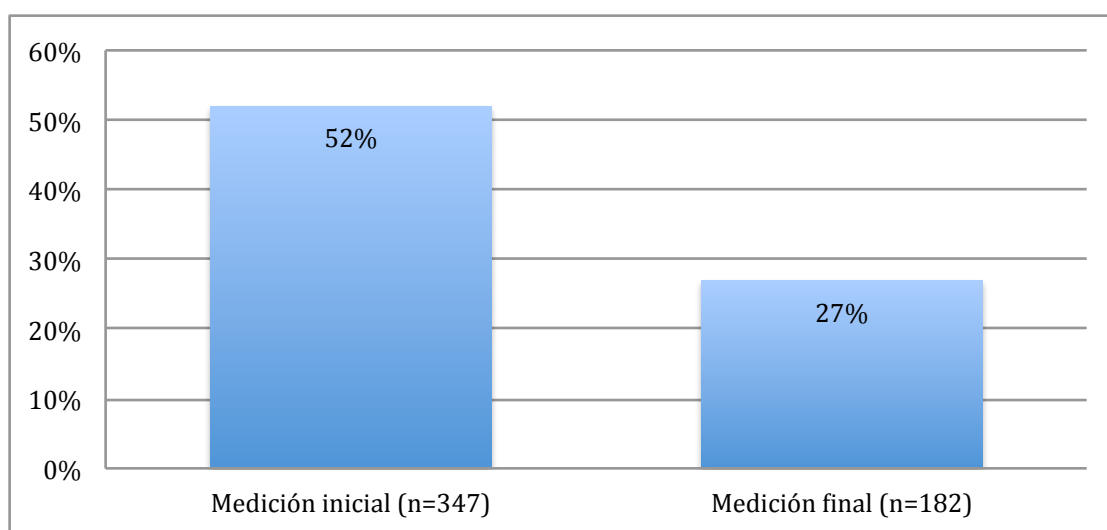
Igualmente, la quinta y última parte comprendió 16 preguntas acerca del propio entrevistado y el proyecto implementado, la experiencia del beneficiario en relación con el disfrute de los fondos europeos, las patentes, la financiación de la actividad innovadora, la empleabilidad, los datos financieros, la percepción del impacto del PO – EI sobre la condición económica de la empresa beneficiaria, así como la creación de nuevos puestos de trabajo.

Programado a través de los ciclos semestrales y siguiendo un esquema preestablecido, el cuestionario descrito accedió directamente a los beneficiarios de la ayuda proporcionada. Asimismo, en marco de la Actividad 4.4, fueron recopiladas 347 encuestas válidas (medición inicial), representando el 52% de las entidades subrayadas. Mientras tanto, su medición final contó con 249 proyectos cualificados y 182 encuestas admitidas.³⁸⁹ En su contexto participaron el 27% de los beneficiarios de la Actividad analizada, constituyendo además el 52% de su medición inicial.

Sin embargo, el número de cuestionarios admitidos y el anonimato de los encuestados hicieron que la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial no proporcionara al público la especificación exhaustiva de los resultados obtenidos. En lo referente al tamaño de las empresas beneficiarias y/o su ubicación territorial, tal como lo solicitó el autor.

³⁸⁹ Los resultados de “Barómetro de Innovación - evaluación on-going de las Actividades PO – EI destinadas a las empresas”, *op. cit.*, PARP, Varsovia 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Gráfico 4. Número de encuestas realizadas y su relación porcentual con la totalidad de los beneficiarios de la Actividad 4.4



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

En cualquier caso, no debemos olvidar que la implantación de los proyectos realizados por las grandes entidades económicas representó menos del 20% de las iniciativas cofinanciadas mediante la Actividad 4.4 PO – EI, reduciendo el margen del posible error (referente a la valoración realizada). Por otro lado, la falta de un desglose de los datos indicados (según el criterio de localización) obligó a modificar el título de la tesis doctoral presentada, ampliando además el espectro de estudio a todo el área de Polonia.

Finalmente, y con el objetivo de completar las limitaciones de la encuesta online descrita, así como analizar la estructura, la dinámica y la interdependencia de los diferentes fenómenos, se ha decidido proceder a un examen de los datos proporcionados utilizando los siguientes métodos estadísticos: coeficiente de contingencia de Pearson y prueba χ^2 de Pearson. Facilitando la verificación de las hipótesis marcadas, las técnicas sugeridas (aunque relativamente simples) fueron consideradas adecuadas y suficientes para los fines previstos. Asimismo, los datos reunidos, combinados convenientemente con la información recopilada a través de las entrevistas en profundidad, permitieron

realizar una aproximación no solamente enriquecedora, sino también de gran trascendencia.

6.3.1 Perfil de las entidades económicas beneficiarias

Analizando los resultados de la medición realizada vemos que en su marco se influyeron todas las entidades económicas financiadas en función de su correspondiente tamaño. Revisando los datos de la Tabla 20, observamos que las medianas empresas han sido las más numerosas en el ámbito de la Actividad 4.4. Igualmente, uno de cada cuatro beneficiarios perteneció al sector de las pequeñas entidades económicas. Entretanto, las grandes empresas no superaron el 19% del conjunto de las entidades sufragadas, mientras que las micro empresas han sido las que menos presencia alcanzaron.

Tabla 20. Tamaño de las entidades económicas beneficiarias de la ayuda proporcionada

		Medición inicial (n=362)	Medición final (n=182)	El total de los beneficiarios de la Actividad 4.4 (n=659)
PYMEs	Microempresas	12%	9%	13%
	Pequeñas	22%	14%	25%
	Medianas	42%	41%	43%
Grandes		24%	37%	19%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Por otro lado, el número de empresas jóvenes y de *startup* incluidas entre los beneficiarios de la ayuda proporcionada resultó ser muy reducido. La representación del primer grupo de las entidades económicas (establecidas en un periodo entre 1 y 3 años anterior a la solicitud) ha sido del 18%. En cuanto a las *startup* (empresas cuya actividad fue iniciada a lo largo del año anterior a la presentación del proyecto cofinanciado), su porcentaje fue aún más escaso.

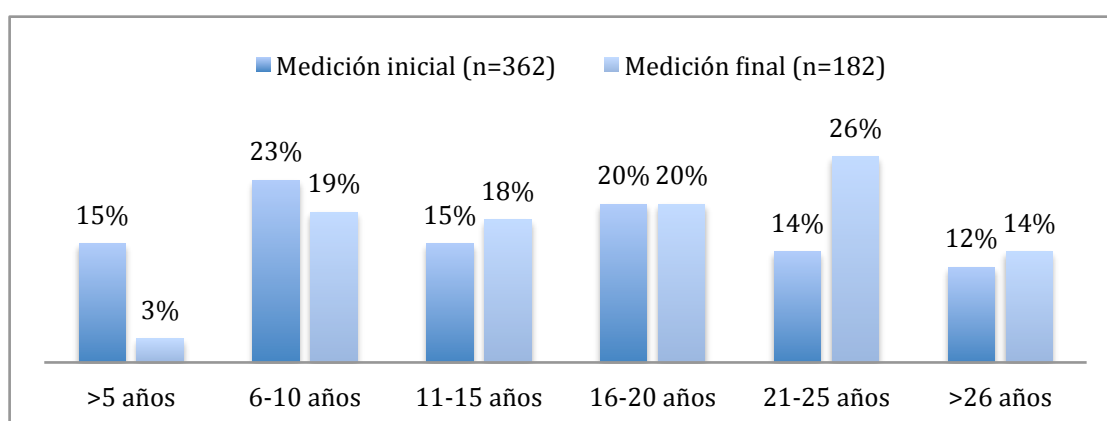
Tabla 21. Porcentaje de las entidades económicas jóvenes³⁹⁰ y las *startup*³⁹¹

	Medición inicial (n=362)	Medición final (n=182)	El total de los beneficiarios de la Actividad 4.4 (n=659)
Startup	3%	1%	4%
Empresa joven	14%	14%	18%
Otras	83%	85%	78%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Los resultados mencionados indican claramente que el tamaño y la consolidación del funcionamiento en el mercado son algunos de los factores que influyeron sobre el grupo de las entidades económicas que decidieron solicitar la cofinanciación analizada. Asimismo, no debemos olvidar que el valor mínimo del proyecto (requerido en el contexto de la Actividad 4.4) fue un factor importante, siendo un criterio a cumplimentar más fácil en el caso de las empresas experimentadas.

Gráfico 5. Periodo de actividad de las entidades económicas beneficiarias



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

³⁹⁰ Las entidades económicas establecidas en un periodo entre 1 y 3 años antes de presentar la solicitud.

³⁹¹ Las empresas que iniciaron su actividad en el año anterior a la solicitud.

Otro de los aspectos analizados fue la naturaleza jurídica de las entidades económicas sufragadas. La gran parte de las empresas encuestadas fueron sociedades de responsabilidad limitada o sociedades por acciones. De la misma manera, las sociedades en comandita, colectivas, en comandita por acciones o las sociedades civiles resultaron ser los beneficiarios menos habituales.

Tabla 22. Personalidad jurídica de los beneficiarios

	Medición inicial (n=347)	Medición final (n=182)		Medición inicial (n=347)	Medición final (n=182)
Persona jurídica	80%	85%	Sociedad de responsabilidad limitada	69%	66%
			Sociedad por acciones	27%	27%
			Sociedad en comandita	2%	3%
			Sociedad colectiva	2%	1%
			Sociedad en comandita por acciones	1%	1%
Persona física que ejerce una actividad económica	10%	7%			
Entidad organizativa sin personalidad jurídica	5%	5%			
Sociedad civil	5%	3%			

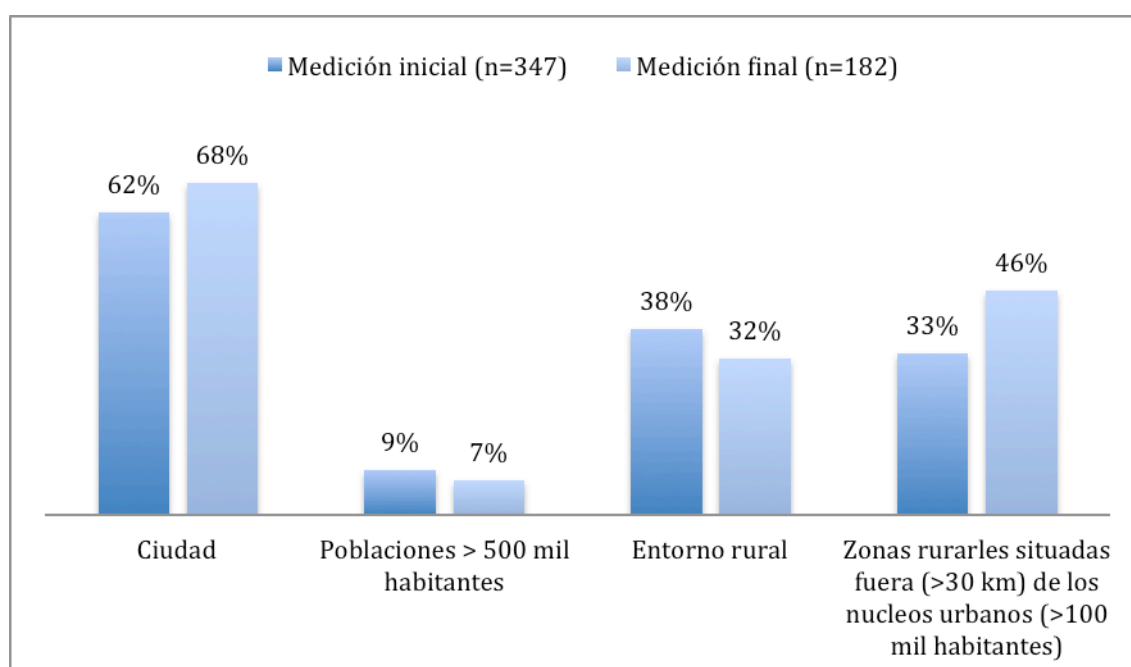
Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Considerando el tamaño y la ubicación geográfica de las poblaciones donde fueron implementados los proyectos cofinanciados, examinamos que su mayor parte ha sido realizada en la localidad de la sede de la empresa en cuestión. Igualmente, los resultados obtenidos señalan la prevalencia de las entidades situadas en el ámbito de los núcleos

urbanos. Sin embargo, solamente una pequeña parte se localizó en las ciudades cuya población superara los 500 mil habitantes.

En la siguiente etapa de análisis, vimos que el número de las entidades receptoras establecidas en las zonas rurales (aunque más bajo) también puede ser considerado como significativo. Un aspecto interesante es que su mayor parte resultó estar ubicada en las áreas rurales ajenas a las grandes localidades caracterizadas por una población superior a los 100 mil personas.

Gráfico 6. Localización de las empresas beneficiarias de acuerdo con el tamaño y el tipo de la localidad



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Siguiendo la misma dinámica y tomando como referencia la ubicación de las entidades mencionadas de acuerdo con la división territorial del país, nos encontramos con el hecho de que su mayor agrupación se registró en los Voivodatos centrales o del sur de Polonia. Igualmente, vemos que las regiones fronterizas (al norte, este y oeste de Polonia) fueron las que menos presencia de empresas beneficiarias han registrado.

Tabla 23. Ubicación territorial de las empresas de acuerdo con la división administrativa de la República de Polonia

	Medición inicial (n=362)	Medición final (n=182)	El total de los beneficiarios de la Actividad 4.4 (n=659)
Pequeña Polonia	12%	14%	14%
Masovia	13%	14%	14%
Silesia	12%	12%	12%
Cuyavia y Pomerania	10%	9%	9%
Subcarpacia	9%	9%	9%
Lodz	7%	7%	7%
Gran Polonia	8%	7%	7%
Baja Silesia	5%	6%	6%
Pomerania	3%	4%	4%
Lublin	4%	3%	3%
Lebus	4%	3%	3%
Opole	4%	3%	3%
Podlaquia	3%	3%	3%
Varmia y Masuria	3%	3%	3%
Santa Cruz	2%	2%	2%
Pomerania Occidental	2%	1%	1%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Tomando en consideración los resultados cuantitativos presentados hasta ahora, así como la información obtenida mediante las entrevistas en profundidad, observamos que al menos una parte de las decisiones relativas a la localización de la inversión cofinanciada tuvieron un carácter intencionado. Además, comprobamos que la variación del importe de la subvención de acuerdo con el Voivodato en cuestión, la pertenencia de las entidades beneficiarias a los respectivos sectores económicos (principalmente el de fabricación), así como la naturaleza de los proyectos cumplimentados, mostraron ser algunos de los principales aspectos tomados en cuenta a la hora de tomar la respectiva decisión.

Asimismo, y analizado al detalle la información acerca de los beneficiarios (obtenida de la base de datos del Sistema Informático Nacional SIMIK 2007-2013), vemos que la sede y la ubicación de la inversión realizada de la mayor parte de las entidades económicas estudiadas no solamente se encuentran en las afueras de los núcleos urbanos subrayados con anterioridad, sino que se hallan en el ámbito de las zonas rurales alejadas de las grandes poblaciones, reduciendo así los costes relativos de su implementación y desarrollo.

Tabla 24. Sectores económicos en los que funcionan las entidades económicas beneficiarias (de acuerdo con la Clasificación Polaca de Actividades)

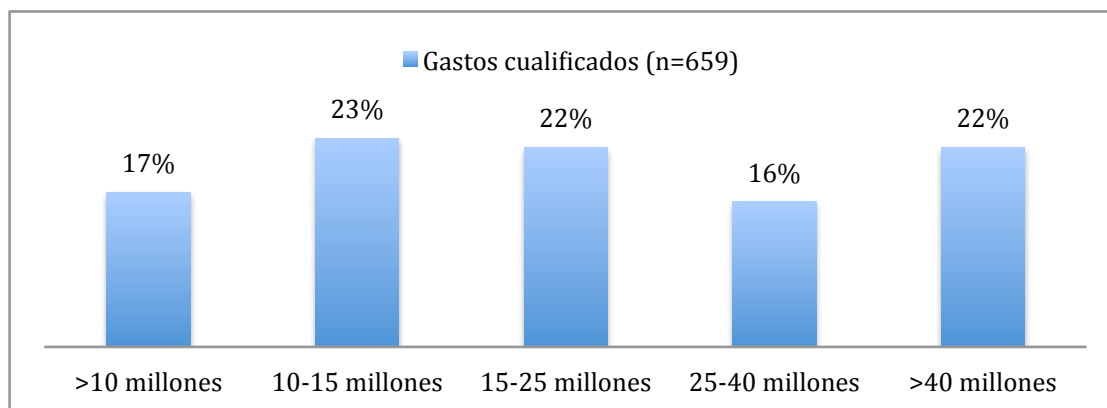
	Medición inicial (n=347)	Medición final (n=182)
Fabricación	73%	81%
Comercio mayorista y minorista	6%	3%
Construcción	5%	5%
Abastecimiento de agua; actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	4%	1%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	2%	2%
Información y comunicación	2%	2%
Salud y asistencia social	2%	1%
Minería y extracción	1%	1%
Servicios de administración y actividades de apoyo	1%	1%
Producción y suministro de electricidad, gas etc.	1%	0%
Servicios de apoyo al mercado inmobiliario	1%	1%
Transporte y almacenamiento	1%	0%
Actividades culturales, recreativas y de entretenimiento	1%	1%
Educación	1%	1%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Finalmente, examinando los gastos cualificados y la cuantía de la subvención adquirida (Tablas 32 y 33) contemplamos que no existe ningún patrón que defina este grupo de datos. No obstante, anotamos que el valor medio de la primera de las dos variables fue

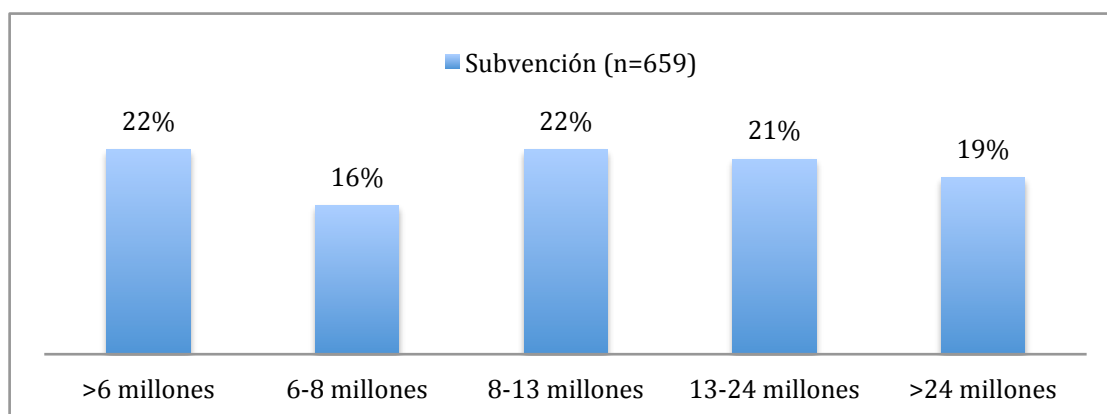
de 27.747.546,6 zloty, mientras que el de la segunda fue de 14.820.424,9 zloty. Al mismo tiempo, el valor mínimo registrado ha sido de 7.437.418,4 zloty y de 2.887.350,0 zloty, respectivamente. En cuanto al valor máximo, el resultado referente a los gastos cualificados se situó en 148.794.445,0 zloty; 41.998.557,5 para la partida referente a la subvención.

Gráfico 7. Gastos cualificados (en zloty)



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Gráfico 8. Cuantía de la subvención (en zloty)



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

6.3.2 La actividad I+D

La actividad I+D de las entidades económicas fue un elemento importante en el marco de los proyectos cofinanciados mediante la Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora. Por eso, el objetivo principal de este subcapítulo es analizar el desempeño de los beneficiarios en este ámbito. No obstante, no debemos olvidar que a través de la encuesta online realizada se recogieron únicamente los casos de las empresas que participaron en ambas mediciones, inicial y final.

Así, observamos que las entidades subrayadas (desde el periodo anterior a la solicitud hasta dos años después de finalizar el proyecto, y gracias a la dotación recibida) aumentaron su actividad en I+D un 41%. Igualmente, desarrollaron de forma significativa su actividad interna (un 44%), reduciendo su dependencia de los organismos externos en el contexto analizado. Teniendo en cuenta la tendencia general de la actividad de las empresas polacas caracterizada por la adquisición de los resultados de investigación ya existentes, sea debido a los altos costes de la posible cooperación entre ambas entidades, la falta del personal cualificado u otras barreras que limitan el desempeño en el ámbito analizado, este cambio puede ser considerado como sustancial.

Tabla 25. La actividad en I+D desarrollada (n=176)

	Antes de recibir la subvención	Durante la implementación del proyecto	2 años después de finalizar el proyecto
El total de la actividad I+D	48%	86%	89%
Interna	34%	74%	78%
Externa	46%	52%	28%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Sin embargo, dichos organismos externos jugaron un papel importante durante el periodo de implementación de los proyectos asistidos. De esta manera, las instituciones

científicas de carácter nacional (el 86%) fueron los mayores portadores de soluciones en el caso de las entidades beneficiarias de la Actividad 4.4 del PO – EI que desarrollan la actividad I+D externa (n=78). Asimismo, cabe destacar la considerable (aunque nada sorprendente) función de las entidades de investigación y desarrollo, caracterizadas por su énfasis en la actividad comercial y la implementación de los resultados obtenidos. Además de los entes nacionales citados fueron también relevantes la Academia de Ciencias de Polonia y/o las universidades.

Además, el desempeño de las empresas extranjeras (el 24%) y las de carácter nacional (el 23%) también fue significativo. En cambio, la presencia de organismos científicos de carácter extranjero resultó ser muy reducida, limitándose al 5% de los casos.

Tabla 26. Tipología de las entidades externas de las que las empresas beneficiarias (n=78) adquirieron los resultados de la actividad I+D (pregunta de elección múltiple)

Entidad externa en cuestión	El porcentaje de casos
Instituciones científicas nacionales	86%
Entidades económicas extranjeras	24%
Entidades económicas nacionales	23%
Instituciones científicas extranjeras	5%

Fuente: *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

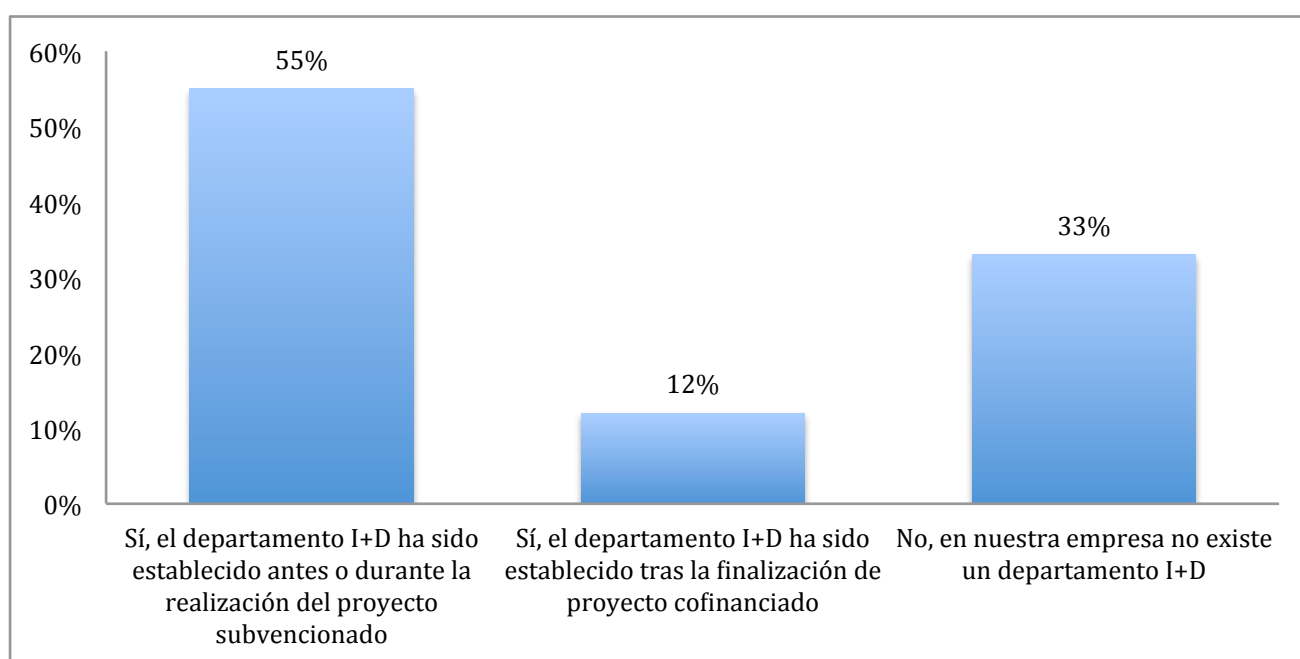
Desde otra perspectiva, tomando en consideración la existencia de un departamento o laboratorio de I+D en el marco de las entidades económicas beneficiarias nos damos cuenta que solamente el 19% de ellas (n=182) disponía de una sección de estas características. Al contrario, tras la finalización del proyecto, su número aumentó hasta el 67%, demostrando un crecimiento substancial.

Centrándonos exclusivamente en las empresas que desempeñan la actividad de I+D en su contexto (n=136), los resultados presentados varían ligeramente. Tal como se aprecia

en el Gráfico 10, más de la mitad de las entidades analizadas crearon una sección de este tipo antes o durante la aplicación del proyecto cofinanciado. Igualmente, su establecimiento tras la finalización de la ayuda proporcionada resultó ser muy moderada. A pesar de eso, el dato más interesante desde el punto de vista analítico hace referencia a las empresas que siguen dependiendo por completo de la actividad en I+D de carácter externo, el 33%.

También, el 19% del conjunto de los beneficiarios que disponen de un laboratorio de I+D declaran utilizarlo de forma *ad hoc*, mientras que el otro 81% expresan haberlo creado antes o durante la implementación del proyecto cofinanciado.

Gráfico 9. Existencia del departamento I+D (n=136)

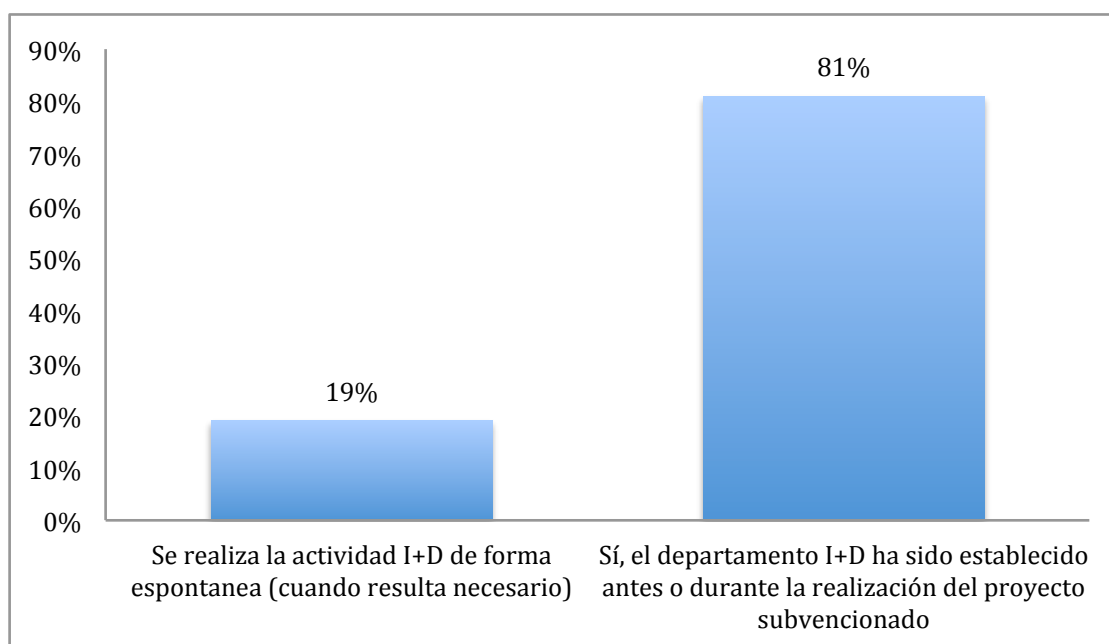


Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Analizando los efectos de la ayuda en el caso de los beneficiarios que disponen de instalaciones de I+D de forma continua desde el periodo anterior a su solicitud (n=82), vemos que en el 85% de los casos uno de sus efectos quedó reflejado en el aumento de

los gastos en la actividad I+D interna de la empresa en cuestión. Asimismo, el 77% de las entidades aumentaron su tasa de empleabilidad referente a la sección mencionada y/o fomentaron el número de proyectos de investigación realizados.

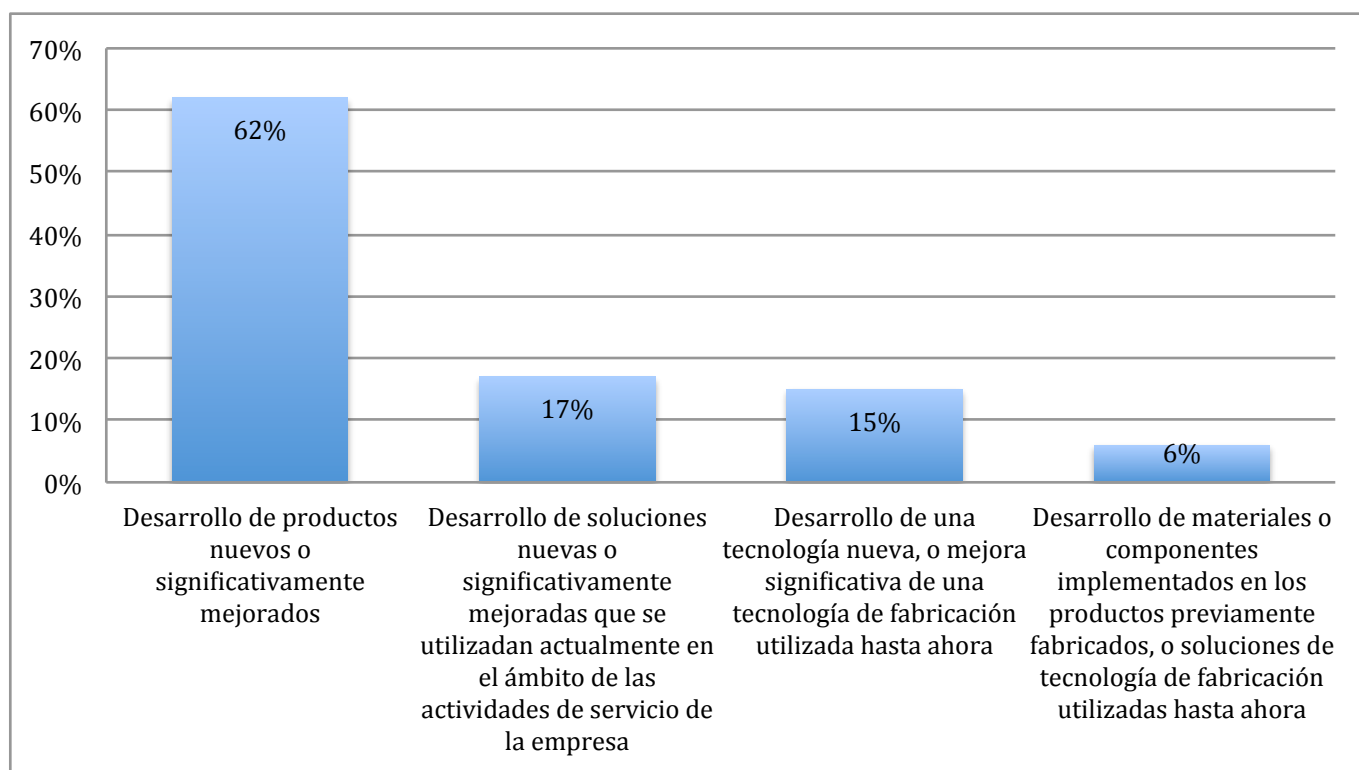
Gráfico 10. Actividad de I+D interna (n=118)



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Hablando del rendimiento de los departamentos y/o laboratorios de I+D creados por las empresas durante el periodo de la implementación de los proyectos asistidos (n=72), observamos que en más de la mitad de los casos (el 62%) las entidades analizadas crearon productos nuevos o significativamente mejorados. Igualmente, los materiales o componentes mejorados (el 6%) fueron desarrollados con menos frecuencia que las tecnologías nuevas (el 15%), mientras que las soluciones utilizadas actualmente en el contexto de las actividades de servicio de la empresa en cuestión se dio en el 17% de los casos.

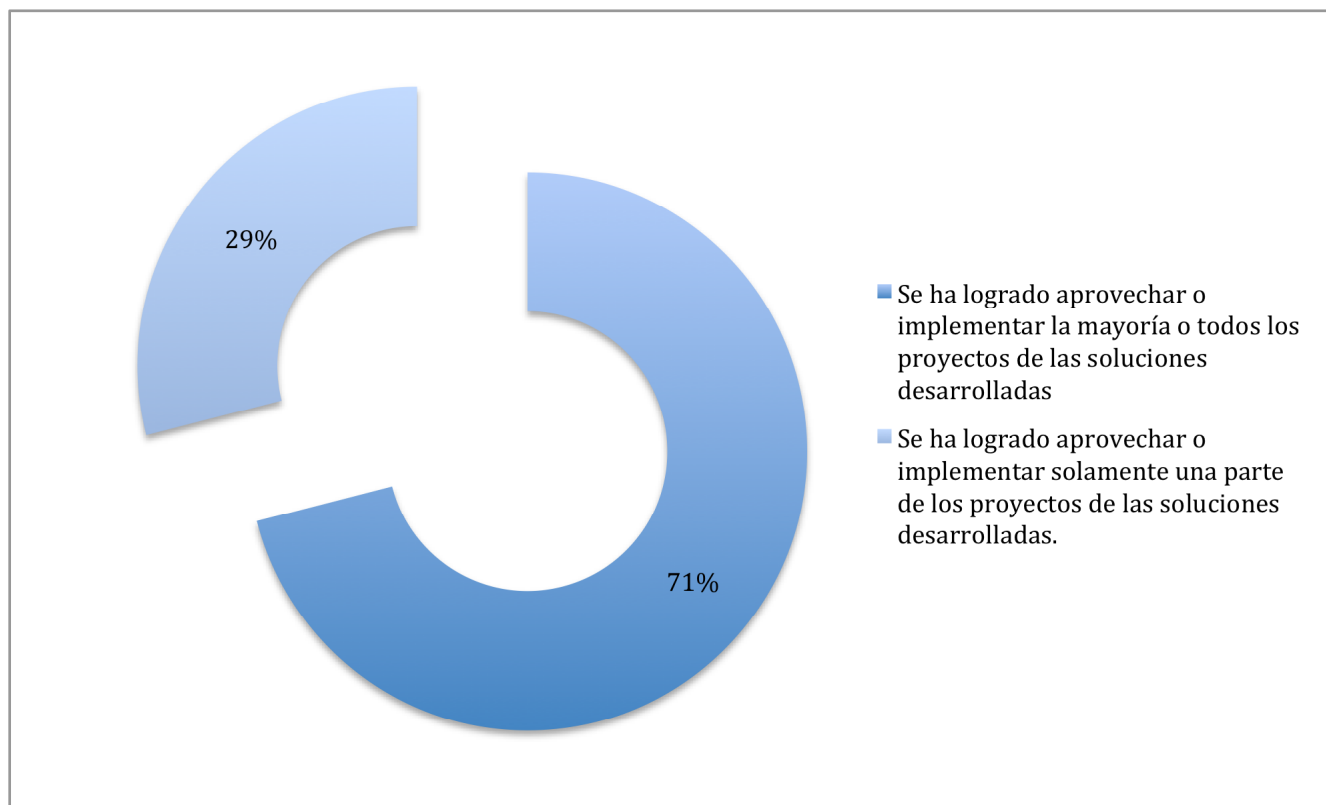
Gráfico 11. Rendimiento del departamento/laboratorio de I+D establecido durante la implementación del proyecto subvencionado (n=72)



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Asimismo, en todos los casos analizados, las entidades beneficiarias han logrado aprovechar e implementar al menos una parte de las soluciones desarrolladas. El 79% de las entidades en cuestión (n=45) declararon haber aplicado la mayoría de las medidas logradas. Por otro lado, cabe destacar que ninguna de las empresas indicó no haber podido aprovechar o implementar las soluciones mencionadas, siendo este un resultado muy positivo para valorar la eficacia de la ayuda proporcionada.

Gráfico 12. Escala de implementación en el proceso de fabricación de los proyectos de productos desarrollados (n=45)



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

No obstante, considerando el conjunto de los beneficiarios (n=118) vemos que esta tendencia positiva no parece estar reflejada en los datos relativos a la empleabilidad en el marco de laboratorios o departamentos de I+D de las empresas sufragadas. De acuerdo con la Tabla 32 apreciamos una proclividad decreciente de la variable analizada. La diferencia brusca entre el momento inicial y el periodo relativo a la implementación del proyecto podría estar justificada por la presencia de otras instituciones de I+D en el marco de los procesos a desarrollar. Igualmente, tras su cumplimentación, observamos un crecimiento leve de la característica analizada. A pesar de eso, el cálculo global de la diferencia en la tasa de empleabilidad entre el momento de la solicitud de la subvención y dos años después de la aplicación del proyecto indica un valor negativo, el -28%.

Tabla 27. Tasa de empleabilidad de los laboratorios o los departamentos I+D (n=118)

	El resultado
En el momento de presentación del proyecto a subvencionar	11,38%
Durante la implementación de proyecto	7,85%
2 años después de su cumplimentación	8,21%

Fuente: *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

En cuanto a los planes para los próximos 12 meses, tras la finalización del proyecto, indicados por las entidades económicas sufragadas (n=118) que disponen del departamento/laboratorio de I+D en activo, examinamos que la compra o leasing de los equipos para el desarrollo y la ampliación de la infraestructura (el 54%), así como de los bienes no materiales como software, *know-how* etc. (el 42%), resultaron ser los propósitos más comunes (pregunta de elección múltiple). El aumento de la tasa de empleabilidad del departamento de I+D (el 32%), y la cumplimentación de uno o más proyectos de estas características (de al menos misma magnitud que el proyecto sufragado mediante la Actividad 4.4 PO – EI) (el 31%), fueron otras de las actividades sugeridas. Por otra parte, ninguna de las empresas beneficiarias declaró tener la intención de cerrar o limitar de alguna forma el desempeño del departamento de I+D en su marco, sea a través de la reducción de su plantilla o la venta de los bienes materiales y/o inmateriales.

Finalmente, revisando los datos proporcionados relativos al número de patentes pendientes de obtener, así como inventos desarrollados en el marco del proyecto cofinanciado que han sido registrados como patentes, observamos una tendencia creciente en referencia al periodo posterior a su finalización.

En cuanto a los resultados para el número promedio de diseños industriales y modelos de utilidad desarrollados e implementados, observamos el mismo patrón. Sin embargo,

el carácter de los proyectos realizados parece ser la causa principal de que la tasa de las soluciones realizadas en este ámbito sea mucho mayor.

Tabla 28. Promedio de diseños industriales, modelos de utilidad, solicitudes de patentes, así como patentes (por cada empresa) en los siguientes años y en referencia al año de la finalización del proyecto (z) (n=182)

Patentes (n=182)			
	z	z+1	z+2
Número de inventos presentados para la obtención de una patente	0,38	0,28	0,44
Número de inventos desarrollados en el marco del proyecto subvencionado que han sido registrados como patentes	0,07	0,08	0,21
Diseños industriales y modelos de utilidad (n=182)			
	z	z+1	z+2
número de los diseños industriales desarrollados e implementados	0,68	0,34	2,00
Número de los modelos de utilidad desarrollados e implementados	0,17	0,14	0,67

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Por último, los datos iniciales y la información recogida mediante las entrevistas en profundidad, indican una tendencia generalizada respecto a la actividad de I+D de las entidades económicas polacas, que se resumen en los puntos siguientes:

En primer lugar, la existencia de una serie de imperfecciones en su interacción con los organismos de I+D de carácter externo, así como otras relativas a la financiación de este tipo de actividad por parte de las empresas. La falta de confianza y de interés que

caracteriza a los empresarios, los altos costes, las carencias en los canales de comunicación entre diferentes actores, la falta del personal cualificado, así como los obstáculos legales y normativos (entre otros) parecen ser las principales barreras en el contexto analizado.

En segundo lugar, es relevante destacar que la orientación dominante de las entidades de I+D se encamina hacia los resultados académicos y no tanto a su posible comercialización. Por otro lado, la posible dificultad de su implementación (sea por su alto coste o el incumplimiento de las necesidades reales de las entidades económicas) es otro de los factores clave.

Sin duda, la colaboración entre las empresas y las entidades de I+D en todas las etapas de la aplicación del proyecto y el establecimiento de buenas prácticas en los organismos mediante los cuales es posible la instauración de los vínculos subrayados, son pasos necesarios para la creación de un entorno favorable. No solamente para la comercialización de los posibles resultados o la incorporación de nuevas entidades, sino también para fundar la cultura de cooperación y de iniciación de nuevas acciones.

La Actividad 4.4 del Programa Operativo Economía Innovadora y los resultados finales obtenidos mediante su aplicación confirman su enorme importancia en el contexto de la actividad de I+D de los beneficiarios. Asimismo, la mejora de los indicadores analizados demuestra el efecto positivo que tuvo la ayuda proporcionada sobre las entidades financiadas. Aún así, no debemos olvidar que sigue haciendo falta reforzar la demanda de colaboración de las empresas polacas con los agentes externos de I+D, así como (y en especial) desarrollar su actividad investigadora interna (esencialmente en el contexto de las pequeñas y medianas empresas). Por eso, se considera necesario empeñar los esfuerzos necesarios con el objetivo de elevar su actividad de I+D y el nivel innovador, siendo éstos un dinamizador claro de la economía.

6.3.3 El desempeño innovador de las empresas

Hablando de las innovaciones implementadas por las empresas beneficiarias, al igual que en el contexto de la actividad de I+D, es importante subrayar que fueron analizados

únicamente los casos de las entidades encuestadas que participaron en ambas mediciones.

En referencia a las innovaciones de productos, observamos que las entidades económicas mencionadas fueron mucho más propensas a la implementación de nuevas soluciones en el ámbito de los bienes que de los servicios. Igualmente, tomando en consideración el apartado “Productos nuevos” (bienes y servicios), vemos que los resultados obtenidos se han duplicado, lo que confirma el efecto positivo de la dotación proporcionada sobre el indicador analizado de las empresas beneficiarias. Además, en referencia a la partida de servicios, el cambio de su valor inicial en comparación con el valor final es aún más significativo (del 146%).

Tabla 29. Innovaciones de producto (n=182)

		Antes de recibir la subvención	Desde la presentación de la solicitud hasta 2 años después de la finalización del proyecto
Productos nuevos	Productos	49%	93%
	Servicios	19%	47%
	Innovaciones de productos (en general)	52%	98%
Productos o servicios nuevos, o significativamente mejorados	Para la entidad beneficiaria	59%	45%
	Para el mercado en el que actúa la empresa	60%	87%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

En cuanto al apartado “Productos o servicios nuevos, o significativamente mejorados”, nos damos cuenta que el aumento del número de las soluciones novedosas en el contexto del mercado de actuación de las empresas beneficiarias fue del 49%. Sin embargo, refiriéndonos únicamente a las entidades beneficiarias en sí, las conclusiones obtenidas se muestran muy diferentes. De este modo, y en comparación con el periodo anterior a la recepción de la subvención, el grado de novedad de las innovaciones

aplicadas disminuyó un 24%, siendo este un resultado claro de la condición de ser beneficiario, así como de sus efectos sobre los cambios introducidos y el desarrollo de la entidad en cuestión.

Igualmente, examinando los cambios en el marco de las innovaciones en proceso, observamos una dinámica muy parecida. Revisando el apartado “Procesos nuevos o significativamente mejorados”, podemos determinar que todos sus valores anotaron un crecimiento significativo. Fueron las partidas de logística (156%) y de innovaciones de apoyo a los procesos de la empresa ya existentes (108%) las que presentaron los mejores resultados. Por otro lado, el análisis de los datos proporcionados de la actuación de las entidades económicas subrayadas en el contexto del mercado confirma el patrón mencionado, anotando un incremento del 152%.

Tabla 30. Innovaciones en procesos (n=182)

		Antes de recibir la subvención	Desde la presentación de la solicitud hasta 2 años después de la finalización del proyecto
Procesos nuevos o significativamente mejorados	Producción y servicios	44%	87%
	Logística	16%	40%
	Innovaciones de apoyo a los procesos de la empresa ya existentes	28%	57%
	Innovaciones en procesos (en general)	52%	91%
Procesos nuevos o significativamente mejorados (para el mercado en el que actúa la empresa)		27%	67%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

En cuanto a las innovaciones organizativas, más de las mitad de las empresas tomadas en consideración aplicaron nuevos métodos organizativos durante el periodo comprendido entre la presentación de la solicitud hasta los 2 años después de la

finalización del proyecto. Entre las soluciones más populares, se encuentran las mejoras referentes a las reglas de funcionamiento de las empresas, así como la división de tareas y responsabilidades entre los empleados.

Asimismo, los principales objetivos de su implementación subrayados por los beneficiarios fueron: aumentar la calidad de los productos y servicios (el 38%), fomentar la capacidad de desarrollo de nuevos bienes y procesos (el 18%) y mejorar la comunicación o el acceso a la información en relación a la estructura de la empresas u otras entidades económicas o instituciones (el 16%). En cambio, reducir los costes de cada unidad de producto, así como disminuir el tiempo de respuesta a los clientes y los proveedores, fueron las dos motivaciones menos populares, anotando el 15 y el 13%, respectivamente.

Tabla 31. Innovaciones organizativas (n=182)

Nuevos métodos organizativos relativos a...	las reglas del funcionamiento de la empresa	65%
	las relaciones con el entorno empresarial	45%
	la división de las tareas y las responsabilidades entre los diferentes empleados	47%
Innovaciones organizativas, el efecto directo de la implementación del proyecto subvencionado		50%
Innovaciones organizativas (en general)		77%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Por último, solamente el 38% de los encuestados indicaron que las innovaciones de mercadotecnia realizadas fueran efecto del proyecto cofinanciado, siendo un resultado inferior en comparación con las medidas descritas con anterioridad. Igualmente, los medios y las técnicas de promoción de productos nuevos (el 36%), así como la distribución de productos y canales de venta (el 34%), resultaron ser los ámbitos de mercadotecnia donde más soluciones innovadoras han sido realizadas. Al contrario, los métodos relativos a la fijación del precio de los productos y servicios fueron las menos populares (el 26%).

Analizando las motivaciones de los beneficiarios de la ayuda, vemos que el objetivo de fomentar o mantener la participación de la entidad en cuestión en el mercado fue la razón principal de la implementación de las innovaciones en mercadotecnia (el 38%). Teniendo en cuenta la información obtenida mediante las entrevistas en profundidad, el resultado subrayado confirma parcialmente la importancia de la variable económica como un incentivo a la hora de desempeñar la actividad innovadora.

Mientras tanto, el aumento de su prestigio y renombre (el 25%), la aplicación de bienes y servicios para un grupo nuevo de clientes (el 22%), o la introducción de éstos en nuevos mercados (el 16%) adoptaron un carácter claramente secundario, siendo otro de los reflejos de la dinámica descrita.

Tabla 32. Innovaciones de mercadotecnia (n=182)

Nuevos métodos de mercadotecnia relativos a...	la distribución de los productos y los canales de venta	34%
	los medios y las técnicas de promoción de los productos nuevos	36%
	la fijación de precio de los productos y los servicios	26%
	los cambios significativos en el diseño/la construcción o el empaquetamiento de los productos o servicios	40%
Innovaciones organizativas, el efecto directo de la implementación del proyecto subvencionado		38%
Innovaciones organizativas (en general)		62%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

En definitiva, las innovaciones en productos y procesos fueron las más populares entre las empresas beneficiaras. Por consiguiente, las entidades económicas analizadas pusieron más énfasis en las innovaciones relativas a la producción de los bienes y servicios ofertados, así como a los procesos relativos a la actividad mencionada, basando la gran parte de fomento de su competitividad en ellas. Asimismo, observamos que las soluciones de carácter organizativo o de mercadotecnia resultaron ser menos populares.

En cuanto a las razones de esta situación, éstas parecen tener su raíz en la configuración de los objetivos de la Actividad 4.4, “Nuevas inversiones de alto potencial innovador”, y en el tipo de proyectos seleccionados a cofinanciar, además del número dominante de las entidades beneficiarias pertenecientes al sector de fabricación. También, la escala de su presencia nos sugiere que las empresas beneficiarias mencionadas (debido a su sujeción y la necesidad de aplicación de soluciones tecnológicas) manifiestan una tendencia hacia la actividad innovadora que supera las características del resto de las entidades sufragadas.

Examinando los datos proporcionados en relación con la presencia (a escala mundial) de las soluciones implementadas por los beneficiarios (n=182) en el marco de los proyectos cofinanciados, vemos que no existen grandes diferencias en el aprovechamiento de las innovaciones aplicadas en el contexto del mercado durante un periodo inferior a un año (el 52%) y las que llevan funcionando en su marco entre uno y tres años (el 49%). Sin embargo, es importante destacar el porcentaje de las empresas sufragadas que apostaron por las soluciones tecnológicas propias (el 46%), una decisión clave para la formación de la ventaja competitiva fuerte y duradera en su ámbito. En otras palabras, una característica más difícil de lograr mediante el aprovechamiento de un resultado ya existente.

Respecto al tipo de cooperación establecida con el fin de implementar la innovación mencionada, observamos un patrón común referente a las soluciones de producto y proceso. Asimismo, observamos una gran similitud amplia en cuanto a los resultados obtenidos.

En cualquiera de los casos, la entidad económica propia fue considerada clave en el diseño tanto de los productos y servicios (el 92%) como de los procesos (el 91%), sean nuevos o significativamente mejorados. En cambio, y de acuerdo con las respuestas proporcionadas, las entidades económicas extranjeras, así como otras empresas nacionales e instituciones científicas extranjeras, no jugaron un papel relevante en el marco del proceso subrayado. Finalmente, examinando las instituciones científicas nacionales, vemos que su participación en el contexto de las innovaciones de productos (el 41%) fue mucho mayor que en el ámbito de los procesos (el 20%).

Tabla 33. La cooperación en el ámbito de la innovación

	PRODUCTO	PROCESO		PRODUCTO	PROCESO
	<p>¿Quién participó en el diseño de productos y servicios nuevos, o significativamente mejorados? (n=170)</p> <p>¿Quién participó en el diseño de procesos nuevos, o significativamente mejorados? (n=160)</p> <p>La pregunta realizada en el caso de implementar una innovación de producto/proceso.³⁹²</p>			<p>¿Quién jugó el papel más importante en este procedimiento? (n=95)</p> <p>¿Quién jugó el papel más importante en este procedimiento? (n=67)</p> <p>La pregunta realizada a los beneficiarios que indicaron al menos dos entidades participantes en el proceso subrayado.³⁹³</p>	
Entidad económica propia	92%	91%	Entidad económica propia	67%	57%
Instituciones científicas nacionales	41%	20%	Empresa extranjera	11%	12%
Empresa extranjera	22%	19%	Instituciones científicas nacionales	6%	10%
Otras empresas nacionales	11%	14%	Otras empresas nacionales	0%	6%
Instituciones científicas extranjeras	6%	2%	Instituciones científicas extranjeras	0%	0%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Por otro lado, basándonos en el criterio de importancia, observamos el enorme énfasis puesto en la figura de la entidad económica propia (el 67 y 57%, respectivamente) que

³⁹² Pregunta de respuesta múltiple.

³⁹³ *Ibidem*

difiere claramente con el resto de los actores mencionados con anterioridad. Además, en ninguno de los casos las instituciones científicas extranjeras fueron tomadas en consideración.

Los datos facilitados parecen confirmar una tendencia común en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas polacas. Aunque los resultados referentes a la actividad de I+D de las entidades beneficiarias mostraron una mejora, las empresas analizadas apostaron por un desempeño propio limitando de forma significativa la colaboración con los organismos de carácter externo. Un reto a afrontar y tener en cuenta en el contexto del diseño y la aplicación de las futuras acciones relativas a las PYMEs.

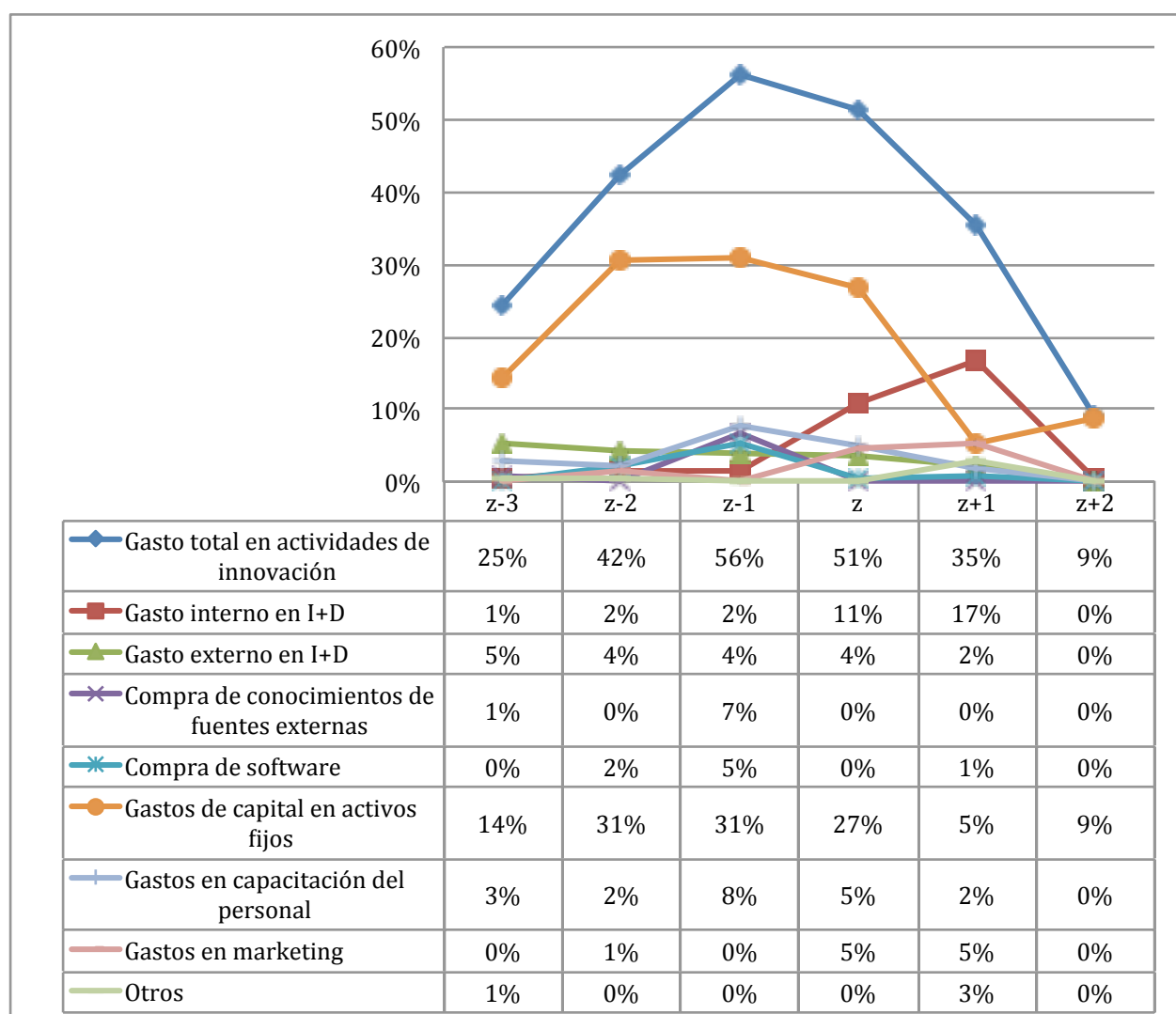
Analizando la interrelación de las diferentes partidas de gasto en la actividad innovadora (en el marco de los ingresos y de acuerdo con el año de finalización del proyecto cofinanciado) no se registra ningún tipo de regularidad clara. No obstante, la información ofrecida confirma las observaciones indicadas anteriormente. Así, los gastos relativos a activos fijos e I+D, fueron los apartados más importantes en el ámbito de los proyectos implementados. Podemos sospechar que la compra de bienes de capital fijo estuvo relacionada no solamente con las inversiones en innovación, sino también en dispositivos de alta calidad.

Igualmente, las medidas de mercadotecnia y organización (marketing y capacitación de personas) ocuparon un lugar secundario. Pese a que la satisfacción de los beneficiarios de la Actividad 4.4 (n=182) puede considerarse plena, solamente el 26% de ellos implementó actividades de formación, mientras que la media de empleados que adquirieron cualquier tipo de instrucción fue de 30,81 trabajadores (n=31³⁹⁴).³⁹⁵

³⁹⁴ La pregunta fue realizada solamente a los beneficiarios que hayan adquirido las actividades de capacitación de personas.

³⁹⁵ *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (04/01/2015)

Gráfico 13. La estructura del gasto: actividad innovadora (n=182)



Fuente: *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

El ultimo de los aspectos a tratar en el marco de este subcapítulo es la relación entre la realización de los proyectos innovadores cofinanciados mediante la Actividad 4.4 PO – EI y la implementación de las soluciones beneficiosas para el medio ambiente. Un tipo de medidas importantes en el contexto de la creciente competencia empresarial que facilitan la mejora en la percepción de la entidad en cuestión por parte de los clientes y/o las instituciones de carácter financiero, entre otros. Además, su implementación permite reducir los costes asociados al aprovechamiento de los recursos naturales, así

como mejorar la calidad y el atractivo de los productos y servicios ofertados, fomentando su competitividad en el mercado mediante los cambios en su efectividad.

De acuerdo con los resultados de la encuesta cumplimentada, el 91% de los beneficiarios de la ayuda proporcionada (n=175) aplicaron algún tipo de innovación, que tuvo un efecto positivo para el entorno gracias a los cambios en los métodos de fabricación de bienes y servicios. Así, la reducción del consumo de energía o de material por cada unidad de producto, la disminución del ruido y/o de la contaminación del suelo, el agua o el aire, así como el uso de materiales menos contaminantes o peligrosos para el medio ambiente, fueron las principales medidas empleadas por las entidades subvencionadas.

En cuanto a sus efectos sobre el entorno durante el periodo relativo a la vida del producto adquirido o el disfrute del servicio por parte de su usuario final, fueron el 77% de las entidades económicas beneficiarias (n=175) las que declararon su implementación. Igualmente, la disminución del consumo de energía, la reducción del ruido y/o de la contaminación del suelo, el agua o el aire, a la vez que la posibilidad de reutilización del producto mencionado, resultaron ser las disposiciones aplicadas con más frecuencia.

Por último, tomando en consideración los resultados obtenidos, los efectos positivos de los Fondos estructurales en la materia analizada parecen claros. Sin embargo, las motivaciones apuntadas por los beneficiarios de la ayuda resultan sugestivas. Observamos que únicamente el 35% de las entidades económicas financiadas (n=175) basaron sus incentivos en razones mayoritariamente económicas. En otras palabras, los sustentaron en la posible demanda actual o futura como efecto de la implementación de las innovaciones beneficiosas para el medio ambiente. Por otro lado, el 73% de ellas sugirieron como su principal motivo el acceso a los subsidios estatales u otros incentivos financieros. Asimismo, el 66% de los beneficiarios estuvo motivado por las regulaciones ambientales o las posibles reformas impositivas a implementar sobre la contaminación, mientras que el otro 49% lo fue por las medidas ya existentes.

Los datos recogidos apuntan además que los beneficiarios de la ayuda 4.4 del PO – EI fueron más propensos a los cambios legislativos y de carácter fiscal que a los posibles incentivos directos con el efecto sobre su actividad. Esto nos sugiere la existencia de

limitaciones en el ámbito de la innovación y el medio ambiente, así como la importancia y el enorme poder incentivador de la actividad económica que tienen las medidas de carácter normativo.

6.3.4 La tasa de empleabilidad

Entre las últimas dos variables a analizar se encuentran la empleabilidad y los cambios de los indicadores financieros de las empresas beneficiarias. En el primero de estos ámbitos, observamos que la tasa de empleabilidad (en relación con el año de finalización del proyecto) mostró una tendencia al alza. No solamente en cuanto al nivel medio calculado para el periodo de implementación y posterior a la aplicación del proyecto, sino también su valor acumulado.

Asimismo, durante los dos años tras la cumplimentación de la ayuda recibida fueron creados 5.804 nuevos puestos de trabajo. En otras palabras, una media de 23 puestos de trabajo por cada empresa asistida. Tomando en consideración el conjunto de los años indicados en la Tabla 34, el número mencionado ascendió a 26,3.

Tabla 34. Tasa de empleabilidad de acuerdo con el año de finalización del proyecto (n=182)

	Nivel medio de empleabilidad calculado en puestos de trabajo	Valor acumulado de empleabilidad calculado en puestos de trabajo	Incremento medio de la tasa de empleabilidad (en %) en relación con “z”
z-3	224,04	42.952	-26%
z-2	260,44	45.837	-21%
z-1	306,32	53.912	-7%
z	327,67	57.671	0%
z+1	343,02	60.372	5%
z+2	351,08	61.791	7%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Teniendo en cuenta la necesidad de restructuración estratégica y la ampliación de la actividad de las empresas en el contexto de mercado, la inclinación de la entidades mencionadas hacia el aumento de su plantilla parece estar más que justificada. Asimismo, la tendencia subrayada estuvo presente no solamente en el periodo tras la implementación del proyecto (como se suele observar en estos casos), sino también durante su aplicación, creando un valor añadido en el ámbito de la inversión realizada.

En cuanto al mantenimiento de los puestos de trabajo instaurados, los beneficiarios indicaron sustentar un promedio de 26 empleos tanto durante el periodo de invariabilidad del proyecto como tres años después de su cumplimentación. No obstante, analizando los datos de la Tabla 35, observamos que el nivel medio y el valor acumulado de empleabilidad, calculados en puestos de trabajo referentes a los años 2013 y 2014, demuestran un decrecimiento significativo.

Tabla 35. Tasa de empleabilidad calculada en puestos de trabajo (n=182)

	Nivel medio de empleabilidad calculado en puestos de trabajo	Valor acumulado de empleabilidad calculado en puestos de trabajo
2005	200,24	35.243
2006	2001,52	35.468
2007	231,40	40.727
2008	251,06	44.187
2009	244,90	43.102
2010	264,60	46.570
2011	321,30	56.550
2012	346,92	61.058
2013	419,53	73.839
2014	310,48	54.646

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Igualmente, revisando la tasa de empleabilidad de las entidades beneficiarias de acuerdo con los contratos firmados, observamos exactamente el mismo fenómeno. La tendencia expuesta parece tener su raíz en la finalización de los contratos temporales vinculados a la realización del proyecto subvencionado y/o a la presencia de ciertas dificultades que afrontan las propias entidades económicas financiadas a la hora de mantener el objetivo de empleo marcado tras la finalización de la ayuda.

Tabla 36. Tasa de empleabilidad de acuerdo con los contratos firmados (n=182)

	Número medio de personas que firmaron al menos un contrato de trabajo	Aumento medio del número medio de los personas que firmaron al menos un contrato de trabajo (año en año)	Número acumulado de personas que firmaron al menos un contrato de trabajo	Incremento medio del número de personas que firmaron un contrato de trabajo (en relación con “z”)
z-3	20,3	-	3.578,8	-33%
z-2	23,4	15%	4.115,4	-23%
z-1	26,0	11%	4.580,0	-15%
z	30,4	17%	5.357,4	0%
z+1	33,9	11%	5.962,8	11%
z+2	25,7	-24%	4.591,3	-16%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Finalmente, profundizando en el aspecto de los datos proporcionados relativos a la empleabilidad de las mujeres, apreciamos la misma tendencia creciente. Asimismo, el número medio de puestos de trabajo creados para ellas fue de 13,3.

Por otro lado, aunque el aumento del número medio de puestos de trabajo ocupados por las mujeres (año por año) está por encima de la media para el total de los empleos, su presencia en el conjunto de los trabajadores sigue siendo reducida, estando lejos de los índices de paridad. Sin duda es un apunte muy importante de cara a la programación de las futuras actividades en el contexto analizado.

Tabla 37. Tasa de empleabilidad de las mujeres en relación con los resultados generales (n=182)

	Número medio de puestos de trabajo	Aumento medio del número de los puestos de trabajo (año en año)	Número medio de puestos de trabajo ocupados por mujeres	Aumento medio del número de los puestos de trabajo ocupados por mujeres (año en año)	Presencias de mujeres en el conjunto de los trabajadores
z-3	244	-	77	-	31%
z-2	260	7%	83	8%	32%
z-1	306	18%	106	28%	35%
z	328	7%	111	4%	34%
z+1	343	5%	117	6%	34%
z+2	351	2%	120	3%	34%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

6.3.5 Indicadores financieros

Examinando los datos relativos a los ingresos, observamos que el crecimiento de las retribuciones netas de la venta de productos, bienes y materiales por parte de los beneficiarios, no ha sido constante. Los datos correspondientes a los ejercicios 2009 y 2012, respectivamente, presentan un fuerte decrecimiento de los resultados en comparación con el año anterior, lo que constituye un claro resultado de los efectos

negativos de la crisis, y en especial su influencia sobre la economía de Polonia y las entidades económicas que actúan en su marco.

Sin embargo, revisando el incremento medio de los ingresos, apreciamos una tendencia al alza. Así, los datos correspondientes a los ejercicios z+1 y z+2 (el periodo tras la finalización de los proyectos asistidos) indican un aumento del 33%, lo que confirma el impacto positivo de la ayuda recibida sobre la actividad de las entidades económicas subrayadas. Por otro lado, el crecimiento desigual entre los diferentes años puede ser efecto de los retrasos en la puesta en marcha de las inversiones cofinanciadas, así como la periodicidad de los concursos anunciados.

Tabla 38. Indicadores financieros – los ingresos (n=182)

	Incremento medio de los ingresos en relación con “z”
z-3	-28%
z-2	-20%
z-1	-12%
z	0%
z+1	22%
z+2	33%

	Cambios en los ingresos netos de la venta de productos, bienes y materiales
2006	30%
2007	24%
2008	19%
2009	4%
2010	30%
2011	24%
2012	16%
2013	18%
2014	27%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Hablando de la participación de los beneficios provenientes de las exportaciones en los ingresos totales del conjunto de las empresas beneficiarias que tomaron parte de la medición final, apreciamos un incremento constante a lo largo de los siguientes años.

En cuanto a las entidades económicas exportadoras, sus resultados presentan un crecimiento reservado. Sin embargo, es un efecto positivo del aprovechamiento de los recursos comunitarios sobre el aumento de la actividad empresarial en los mercados extranjeros. Además, la presencia mencionada es también un rasgo de alta competitividad.

Tabla 39. Participación de partidas las indicadas en los ingresos totales de las entidades beneficiarias (n=182)

	Proporción de los beneficios provenientes de exportaciones (incluyendo las ventas a países de la UE, miembros del Mercado Único Europeo) en el conjunto de los ingresos (en referencia con “z”)		Proporción de los beneficios neto provenientes de la venta de activos intangibles y legales en el conjunto de los ingresos (en referencia con “z”)
	Beneficiarios que participaron en la medición final (n=176)	Empresas beneficiarias exportadoras (n=169)	
z-3	25%	34%	0,5%
z-2	26%	34%	0,4%
z-1	29%	36%	0,6%
z	29%	37%	0,4%
z+1	30%	36%	0,4%
z+2	34%	38%	0,0%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

Desde otro punto de vista, los datos facilitados indican (en relación con la Tabla 38 y los datos expuestos para los años 2009 y 2012) que los beneficiarios de la Actividad 4.4 PO – EI (en términos generales) concentran la mayor parte de su desempeño en el entorno económico nacional, dependiendo fuertemente de su condición. Debido a esta situación, podemos considerar que el fomento de la actividad internacional de las entidades mencionadas sigue siendo una asignatura pendiente. En especial, teniendo en cuenta los efectos positivos de la primera sobre el nivel de competitividad de las empresas, el establecimiento de acuerdos de cooperación y/o el fomento de inversión extranjera, entre otros. Finalmente, la habilidad innovadora en el marco de la satisfacción de las necesidades de los mercados extranjeros tampoco carece de importancia.

Conjuntamente, la proporción de los beneficios neto provenientes de la venta de activos intangibles y legales en el total de los ingresos ha sido mínima, manteniéndose en el mismo nivel durante todo el periodo subrayado.

Por otra parte, revisando la relación entre los costes e ingresos de las entidades beneficiarias observamos un aumento generalizado en el contexto de los costes operativos a lo largo de los años siguientes a la realización del proyecto subvencionado. Asimismo, los años consecutivos a su aplicación sugieren una fuerte disminución de la partida mencionada como efecto del cumplimiento de los compromisos acordados, una tendencia reflejada en el porcentaje de empresas que indicaron sufrir pérdidas en el periodo transcurrido.

Analizando los datos referentes a los salarios, apreciamos un decrecimiento continuo y gradual a lo largo de los años analizados. En otras palabras, una tendencia totalmente inversa en cuanto a los resultados referentes a la amortización de los gastos incurridos.

Tabla 40. Relación entre costes e ingresos (n=182)

	Costes operativos	% de empresas que declararon pérdidas - ingresos bruto (en referencia con “z”)	Salarios	Amortización
z-3	86%	11%	19%	7%
z-2	87%	14%	18%	6%
z-1	91%	15%	19%	10%
z	92%	18%	16%	11%
z+1	86%	10%	15%	10%
z+2	66%	0%	13%	13%

Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

6.3.6 Otros

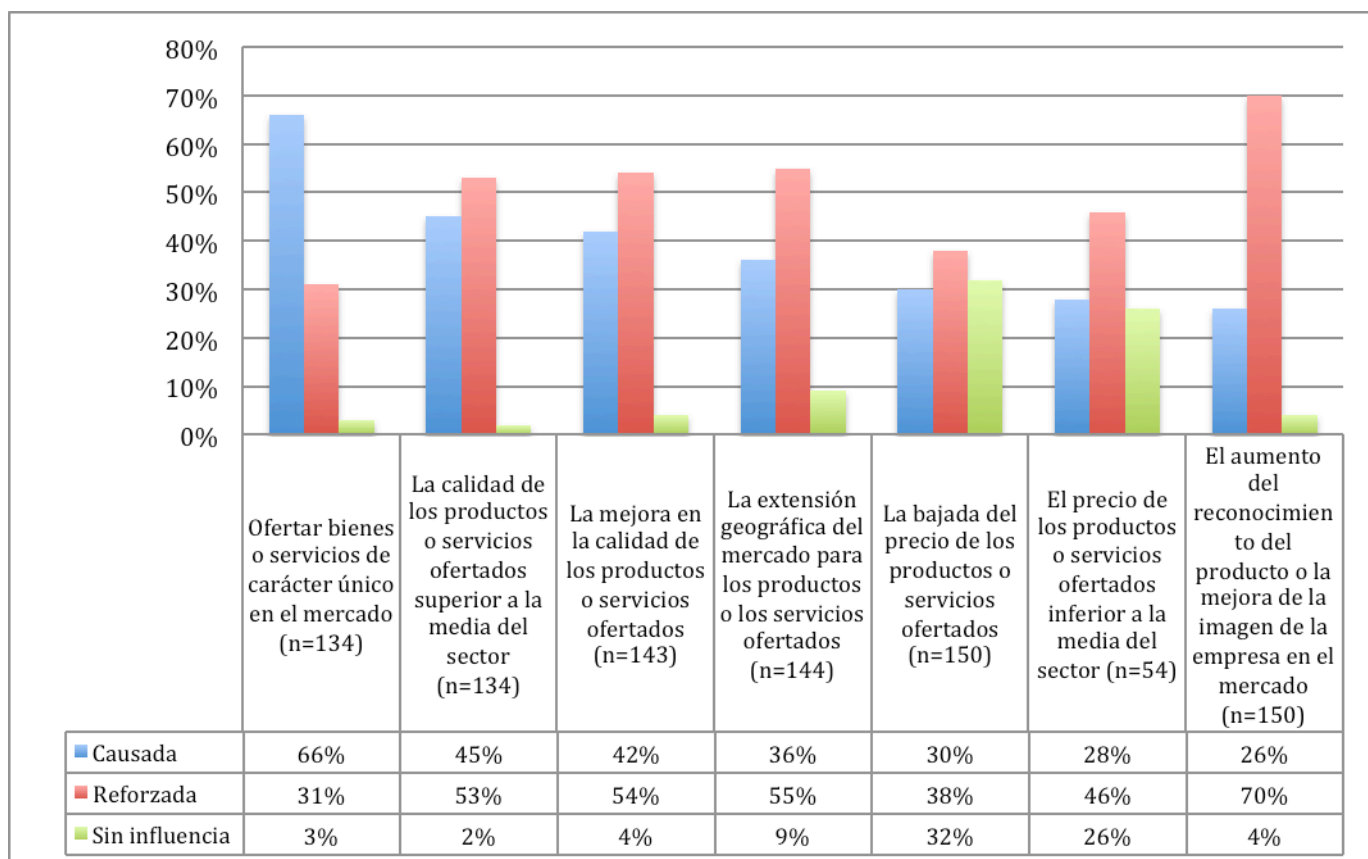
Tomando en consideración las respuestas de las entidades económicas beneficiarias (n=182) relativas a los cambios debidos a la implementación del proyecto (en referencia con el año de la solicitud), vemos que el mayor reconocimiento del producto o la mejora de la imagen de la empresa (el 86%), la ampliación del mercado potencial para sus bienes o servicios ofertados (el 82%), así como la mejora de su calidad (el 82%), fueron los efectos más comunes entre las empresas mencionadas.

Indistintamente, la producción de bienes o servicios únicos (el 77%) y la consecución de una calidad superior a la media del mercado (el 77%), resultaron ser otros de los resultados más habituales. En cambio, solamente el 45% de las entidades encuestadas indicaron nivelar el precio de sus bienes y servicios, mientras que únicamente el 31% de ellos consiguieron nivelarlos por debajo de la media del mercado.

Por otra parte, entre las principales características surgidas a causa de la realización del proyecto cofinanciado, podemos destacar la singularidad de los bienes y servicios ofertados así como las modificaciones relativas a la calidad. Igualmente, los aspectos

correspondientes al reconocimiento y la calidad del producto o servicio brindado, a la vez que la extensión geográfica de su mercado natural, han sido reforzados. Por último, y de acuerdo con la opinión de los beneficiarios, las cuestiones vinculadas al precio de los bienes y servicios subrayados no se vieron influidos por la subvención recibida.

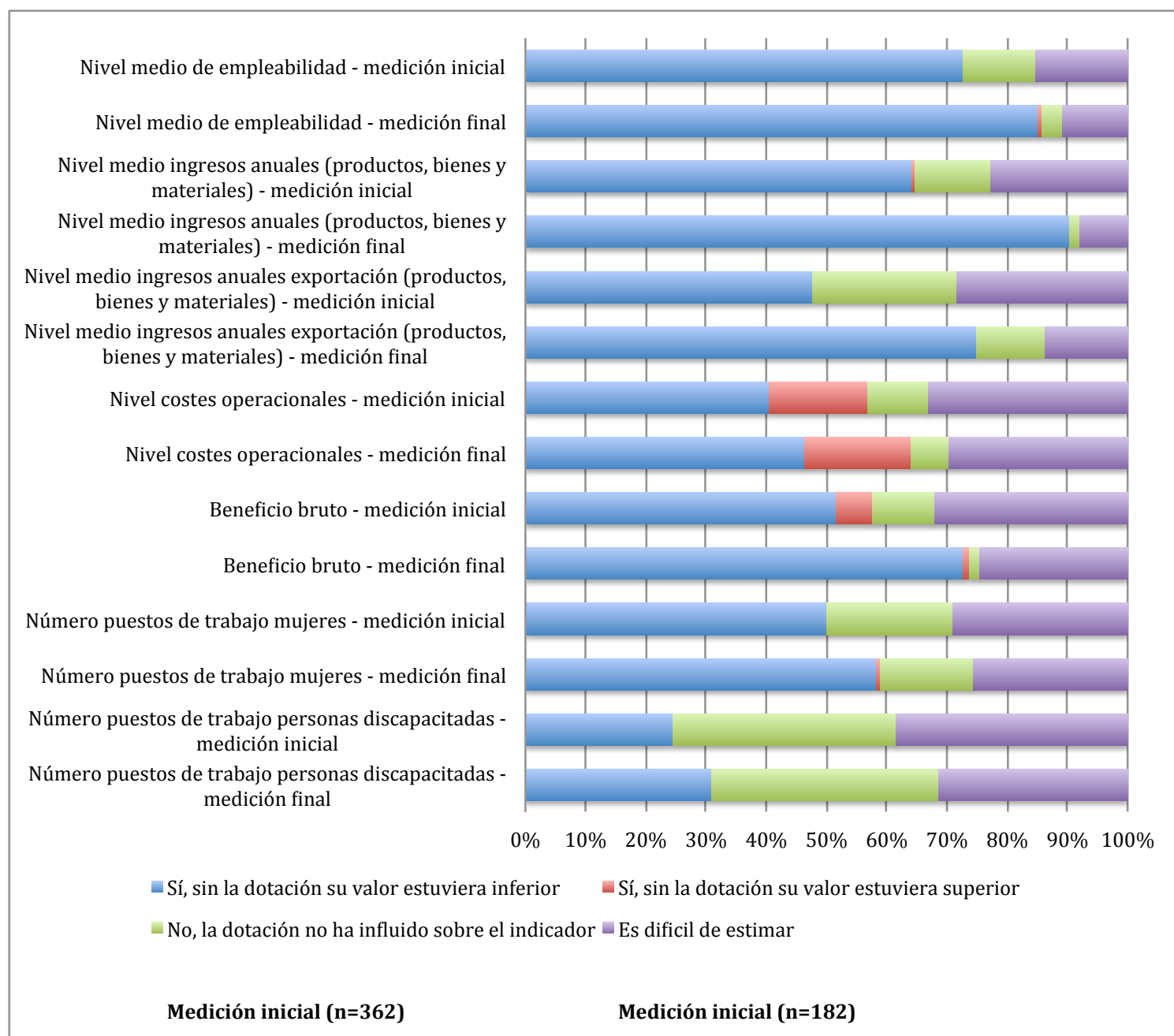
Gráfico 14. Cambios debidos a la implementación del proyecto subvencionado



Fuente: Elaboración propia con base en *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG, PARP 2015*, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci> (Pendiente de publicación)

En cuanto a la percepción global de los beneficiarios acerca de la influencia de la ayuda recibida sobre la situación económica de la entidad en cuestión, observamos su efecto positivo en todas las partidas indicadas. Asimismo, el nivel medio de empleabilidad y el nivel de ingresos anuales fueron los valores con mejores resultados. También, el nivel de beneficio bruto y el número de puestos de trabajo para las mujeres presentaron unos resultados considerables.

Gráfico 15. Percepción de la influencia de la dotación recibida sobre la situación económica de las entidades económicas beneficiarias



Fuente: *Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG*, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosc> (Pendiente de publicación)

Además, el número de puestos de trabajo para las personas discapacitadas resultó ser la partida con menor incidencia. Nada sorprendente, teniendo en cuenta las enormes

dificultades para la inclusión laboral de este colectivo. Igualmente, el aumento del valor de los gastos operacionales (presente en un grupo importante de beneficiarios) parece estar justificado por los costes de realización de la inversión cofinanciada.

Revisando los principales planes estratégicos marcados por las entidades beneficiarias (n=182) para el periodo de los próximos doce meses, nos damos cuenta de que el 65% de ellas buscará ofertar bienes y servicios de carácter innovador. Asimismo, ninguna empresa indicó tener la intención de aumentar su base de capital, lo que demuestra su fuerte enfoque en el desarrollo, inversión y expansión de su actividad.

Por otro lado, el 47% de los beneficiarios sugirió modificar los productos elaborados en el marco del proyecto subvencionado debido a las presiones del mercado. Esto nos indica que la enorme variabilidad de éste, la necesidad continúa de innovar con el objetivo de alcanzar y mantener una ventaja competitiva, así como la ampliación de su alcance, puedan ser las principales causas del resultado expuesto.

Finalmente, el 57% de las empresas encuestadas intentarán elaborar nuevos bienes y servicios innovadores independientemente de la recepción de una nueva ayuda pública, mientras que el 43% restante procederá a su producción solamente en el caso de la adquisición de una nueva subvención. De esta manera, los datos facilitados confirman la persistente insuficiencia de la financiación externa de sus proyectos innovadores en el caso de las entidades económicas polacas (no solamente en términos de plazo para implementar un proyecto nuevo, sino también en cuanto al tipo de la inversión a realizar). Asimismo, resaltan la enorme importancia de los fondos comunitarios en relación con el fomento de la actividad innovadora empresarial, y en especial de las pequeñas y medianas empresas.

CONCLUSIONES

PRIMERA. – La Política de Cohesión es una de las políticas constitucionales de la Unión Europea, que ha evolucionado a lo largo del tiempo concentrando su ayuda sobre la solución de los problemas regionales más importantes desde el punto de vista comunitario, así como adaptándose a los cambios y nuevos contextos que surgen.

Estando en un proceso de creación continua, caracteriza el modelo político y plasma la idea de solidaridad en el marco de la UE. Asimismo, redistribuyendo los recursos financieros de los Estados miembros más desarrollados a las regiones comunitarias desfavorecidas, su aplicación contribuye tanto al crecimiento, la competitividad y el empleo como a la continua modernización y reestructuración del conjunto de espacio económico europeo.

Su implementación y el proceso de toma de decisión requieren también una amplia cooperación entre los países miembros y la UE, basándose además en consultas e información mutua. Este modelo de división de competencias permitió no solamente determinar la naturaleza de los documentos jurídicos comunitarios correspondientes (principalmente de carácter marco u orientación), sino también reforzar el papel de la política regional comunitaria en el proceso de la integración europea.

Igualmente, la simplificación del proceso de gestión y organización de los Fondos y/u otros instrumentos financieros, así como la estructuración de las reglas y los mecanismos de asignación y desembolso (tomando en consideración los intereses y las necesidades particulares de los diferentes países miembros) fueron otros de los pasos realizados que evidenciaron su evolución hacia una verdadera política europea.

Finalmente, observamos una tendencia creciente y gradual de los recursos financieros y del peso de la partida indicada en el marco de las perspectivas financieras aprobadas (excluyendo el MFP 2014-2020). No obstante, no debemos olvidar que el flujo de dinero subrayado no sustituye a los recursos nacionales (basándose en el importante principio de cofinanciación). Además, aunque la evaluación de la actividad realizada implica una participación amplia de todos los actores, es la Comisión Europea (y no los Estados miembros) la que aprueba los proyectos y/o programas elaborados, solicitando (si es necesario) las correcciones y los ajustes correspondientes, lo que de nuevo

confirma la supranacionalidad del carácter y la importancia de la política mencionada en el contexto comunitario.

SEGUNDA. – Tomando en consideración los diferentes factores que influyen sobre las pequeñas y medianas empresas nos damos cuenta que el sistema de apoyo a la actividad empresarial en Polonia parece estar incompleto. En otras palabras, no satisface todas las necesidades de las entidades económicas mencionadas.

El análisis realizado confirma también que la actividad innovadora de las PYMEs está sujeta tanto a los factores de carácter interno como a los externos. Igualmente, que la influencia de las entidades económicas mencionadas sobre su entorno es reducida, mientras que los determinantes internos parecen jugar un papel primordial en el contexto del desempeño indicado.

Las limitaciones de carácter administrativo, legal y económico, así como las relacionadas con la ausencia de una conciencia empresarial fueron las principales barreras apuntadas por las empresas entrevistadas en cuanto a la actividad innovadora de las PYMEs polacas. Asimismo, los altos costos de implementación de la innovación, el riesgo y las dificultades a la hora de obtener financiación externa, los cambios en la legislación y las amplias deficiencias en la cultura de emprendimiento de los empresarios resultaron ser algunos de los determinantes sugeridos. Últimamente, la reticencia global subrayada, presente en el contexto de las PYMEs, influye claramente sobre sus planes de desarrollo y expansión, afectando además al grado de innovación del conjunto de la economía polaca.

Parece estar claro que el potencial innovador de las pequeñas y medianas empresas debe ser desarrollado tanto a través de las medidas externas (relacionadas con un sistema de apoyo eficiente que incluya las políticas nacionales, regionales y locales correspondientes) como mediante las acciones en el ámbito de las propias entidades económicas (relativas al cambio de la actitud, la educación y el desarrollo de las habilidades de su capital humano, así como al sistema de organización de las empresas). Por otro lado, las medidas dirigidas hacia el sector deberían considerar no solamente las barreras existentes para su desarrollo, sino también su enorme diversidad e importancia para el conjunto de la economía en todos los aspectos.

TERCERA. – En relación con las posibilidades de acceso de las PYMEs a las fuentes de financiación externas con el objetivo de desarrollar e implementar los proyectos de carácter innovador, observamos que las pequeñas y medianas empresas polacas (en gran medida) siguen percibiendo los recursos propios como la principal fuente de financiación de su desarrollo. No obstante, la falta de aprovechamiento de las vías externas de financiación (que principalmente parece estar causada por las amplias barreras relativas al acceso a su utilización por parte de las PYMEs, así como la limitación de su oferta en el contexto de Polonia) y la frecuente insuficiencia del capital privado en el marco de la actividad innovadora, son otros de los aspectos a considerar en el ámbito analizado.

Sin duda, la adaptación de los fondos europeos por parte de las entidades beneficiarias de la Actividad 4.4 PO – EI les ha permitido ampliar sus habilidades crediticias, facilitando además la implementación de la inversión programada. Sin embargo, el análisis realizado sugiere también que son las medianas empresas las que más a menudo (en comparación con las pequeñas y microempresas) emprenden este tipo de actividad. Además, las características relativas al tamaño y la consolidación del funcionamiento en el mercado parecen ser los principales factores (junto con el valor mínimo del proyecto) que influyen sobre la decisión de solicitar la cofinanciación mencionada.

Por último, la investigación realizada confirma así mismo existencia de un porcentaje importante de las pequeñas y medianas empresas polacas que sigue condicionando la elaboración de nuevos bienes y servicios innovadores en función de la adquisición (o no) de una ayuda pública. Un fenómeno que acentúa de nuevo la persistente insuficiencia de la financiación externa de los proyectos innovadores del sector de las PYMEs, así como recalca la transcendencia de los fondos estructurales en el ámbito de su actividad.

CUARTA. – Hablando de la influencia de la absorción de los fondos europeos facilitados mediante la Actividad 4.4 PO – EI sobre la actividad en I+D de las entidades económicas en cuestión, apreciamos la enorme importancia de los recursos comunitarios en el contexto analizado.

En primer lugar, observamos un crecimiento de la actividad interna vinculada a la reducción de la dependencia de las empresas beneficiarias con respecto a los organismos externos de I+D. Por otro lado, apreciamos el establecimiento de un departamento o laboratorio de I+D en la mayoría de las empresas beneficiarias, aunque el porcentaje de las entidades que siguen careciendo de este tipo de instalaciones se mantiene relativamente alto.

El aumento generalizado de los gastos en la actividad de I+D, el aprovechamiento e implementación de al menos una parte de las soluciones desarrolladas, así como la tendencia creciente del número de patentes, inventos, diseños industriales y modelos de utilidad (en referencia al periodo posterior a la finalización del proyecto) fueron otros de los efectos positivos de la ayuda recibida.

Además, la absorción de la dotación procedente de la Actividad 4.4. PO – EI incentivó a las entidades económicas analizadas a seguir desarrollando la actividad de I+D, de modo que ninguna de las empresas beneficiarias declaró tener la intención de cerrar o limitar de alguna forma la actividad de su departamento correspondiente, un rasgo claramente positivo que permite evaluar favorablemente la actitud de las empresas encuestadas. Especialmente, teniendo en cuenta el entorno y las condiciones en las que operan.

Finalmente, y aunque la mejora de los indicadores analizados demuestra el efecto beneficioso de la ayuda proporcionada sobre las entidades asistidas, no debemos olvidar que la demanda de colaboración de las empresas polacas (y en especial de las PYMEs) en relación con los agentes de I+D externos (que no incluyen a éstas en su actividad de forma ordinaria) debe ser reforzada, siendo el desempeño investigador interno de las entidades económicas mencionadas otra de las asignaturas pendientes. Igualmente, el fomento de la actividad en I+D y el nivel innovador en su contexto (como dinamizadores de la economía) parecen ser un objetivo claro de las futuras acciones a tomar.

QUINTA. – Analizando el desarrollo, el grado de innovación y competitividad de las pequeñas y medianas empresas, vemos que las entidades económicas (beneficiarias de la Actividad 4.4 PO – EI) pusieron gran parte de su énfasis en las innovaciones en la

producción de los bienes y servicios ofertados, así como en los procesos relativos a la actividad mencionada. Otras de las soluciones implementadas fueron las de carácter organizativo o de mercadotecnia, aunque su presencia ha sido inferior.

Aún así, no debemos olvidar que la configuración de los objetivos de la Actividad 4.4., el tipo de proyectos seleccionados a cofinanciar, así como el número dominante de las empresas beneficiarias pertenecientes al sector de fabricación también resultan relevantes. De este modo, el porcentaje de las innovaciones en productos y procesos indica que las entidades económicas subrayadas manifiesten una tendencia hacia el desempeño innovador que supera las características del resto de las entidades asistidas.

Por otra parte, el número de empresas que apostaron por las soluciones tecnológicas propias fue relativamente alto, demostrando una vez más una fuerte tendencia de las entidades subvencionadas hacia el desarrollo y la innovación, lo que representó paso decisivo para la formación de una ventaja competitiva sólida y duradera en su contexto, difícil de lograr mediante el aprovechamiento de un resultado ya existente.

SEXTA. – Las soluciones beneficiosas para el medio ambiente, importantes en el marco de los proyectos innovadores cofinanciados mediante la Actividad 4.4 PO – EI, fueron otro de los aspectos objeto de nuestro análisis.

Así, casi el total de las empresas financiadas implementaron algún tipo de innovación que tuvo un efecto positivo para el entorno. Mediante los cambios en los métodos de fabricación de bienes y servicios, las entidades beneficiarias pudieron reducir el consumo de energía o de material por cada unidad de producto, disminuir el ruido y/o la contaminación del suelo, el agua o el aire, así como aumentar el uso de materiales menos contaminantes o peligrosos para el medio ambiente, entre otros.

En otras palabras, implementar una serie de medidas importantes en el contexto de la creciente competencia empresarial, que facilitan no solamente la mejora en la percepción de la entidad en cuestión por parte de los clientes y/o las instituciones de carácter financiero, así como el acceso a los subsidios estatales u otros incentivos financieros, sino que también permiten reducir los costes asociados al aprovechamiento de los recursos naturales y mejorar la calidad y el atractivo de los productos y servicios

ofertados, fomentando su competitividad en el mercado mediante mejoras en su efectividad.

SÉPTIMA. – El estudio realizado demuestra también el aumento de la tasa de empleabilidad de las empresas beneficiarias. No solamente en cuanto al nivel medio calculado para el periodo de implementación y posterior a la aplicación del proyecto, sino también en el caso de su valor global. Asimismo, la tendencia indicada parece ser el efecto directo de una necesidad de reestructuración estratégica y la ampliación de la actividad las empresas en el contexto de mercado, originadas por la aplicación de los fondos europeos recibidos.

No obstante, el nivel medio y el valor acumulado de empleabilidad, calculados en puestos de trabajo referentes a los años 2013 y 2014, así como la tasa de empleabilidad de las entidades beneficiarias de acuerdo con los contratos firmados, demostraron un decrecimiento significativo. Un fenómeno que parece estar causado por la culminación de los contratos temporales vinculados a la aplicación del proyecto cofinanciado, y/o la aparición de una serie de dificultades a afrontar relativas al sustento del objetivo marcado una vez finalizada la ayuda recibida.

La tasa de empleabilidad en el ámbito de los laboratorios o departamentos de I+D en las empresas asistidas (entre el momento de la solicitud de la subvención y dos años después de la aplicación) presenta el mismo comportamiento, siendo el posible resultado de la presencia de otras instituciones de I+D en el marco de los procesos a desarrollar.

En cambio, los datos relativos a la empleabilidad de las mujeres muestran una tendencia creciente, mientras que el número medio de sus puestos de trabajo resulta estar por encima de la media para el total de los empleos. Un resultado destacable, pero lejano de los índices de paridad.

OCTAVA. – El apoyo directo recibido por las entidades beneficiarias de la Actividad 4.4. PO – EI fomentó la mejora de sus indicadores financieros, aumentando además el grado de su competitividad (sea en el contexto nacional o internacional). Asimismo, el incremento medio de sus ingresos, manifestado en el crecimiento constante de las

retribuciones netas de la venta de productos, bienes y materiales, así como en la participación de los beneficios provenientes de exportaciones en sus ingresos totales (para el conjunto de las empresas que participaron en la medición final), confirman de nuevo el impacto positivo de la ayuda recibida sobre la actividad de las entidades económicas analizadas.

En cambio, los datos correspondientes a los ejercicios 2009 y 2012 reflejan los efectos negativos de la crisis, y en especial su influencia sobre la economía de Polonia y las empresas que actúan en su marco. Los resultados obtenidos demuestran que el conjunto de las entidades económicas analizadas (en términos generales) concentran la mayor parte de su actividad dentro de las fronteras del país, dependiendo fuertemente del coyuntura de la economía nacional. Igualmente, el crecimiento desigual entre los diferentes años parece ser el efecto de los retrasos en la puesta en marcha de las inversiones cofinanciadas y/o la periodicidad de los concursos anunciados.

NOVENA. – Otros de los cambios más comunes indicados por los beneficiarios en relación con la implementación del proyecto cofinanciado son: el mayor reconocimiento del producto o la mejora de la imagen de la empresa, la ampliación del mercado potencial de la entidad para sus bienes o servicios ofertados, la mejora de su calidad, la producción de bienes o servicios únicos, así como la consecución de una calidad superior a la media del mercado. En cambio, la reducción del precio de los bienes y servicios (sea en referencia con el precio original o por debajo de la media del mercado) no fue un resultado tan habitual.

Igualmente, la singularidad de los bienes y servicios ofertados, así como las modificaciones relativas a la calidad, nos indican que las entidades beneficiarias apostaron por unas soluciones diferentes, y no tanto de carácter tradicional, en el contexto del proyecto implementado, asegurando así el aumento de su competitividad y desarrollo. En cuanto a la percepción global de la influencia de la ayuda recibida sobre la situación económica de la empresa, también destaca un efecto positivo presente en todas las partidas indicadas con anterioridad.

En lo relativo a los planes estratégicos sugeridos, la cofinanciación recibida incentivó a la mayoría de las empresas a ofertar bienes y servicios de carácter innovador, centrandose

así su desempeño en el desarrollo, la inversión y la expansión de su actividad. Entre otros de los planes indicados se encontraron la elaboración de nuevos bienes y servicios innovadores (independientemente de la recepción de una nueva ayuda pública) y/o la modificación de los productos elaborados en el marco del proyecto subvencionado debido a las presiones del mercado.

La tendencia descrita, tuvo también su reflejo en el contexto de la actividad de I+D. Así, las empresas beneficiarias con un departamento/laboratorio de I+D en activo han propuesto avanzar en el contexto mencionado ampliando su infraestructura, aumentando la tasa de empleabilidad, así como cumplimentando nuevos proyectos, lo que contiene un efecto favorable y extremadamente valioso de la ayuda cumplimentada.

El análisis precedente, así como los datos obtenidos mediante las entrevistas en profundidad y la encuesta online permitieron confirmar positivamente la hipótesis principal del trabajo. Este tipo de fondos influyen sobre el sector de las pequeñas y medianas empresas, mejorando su posicionamiento en el mercado frente a sus competidores. Asimismo, a través del desarrollo de los diferentes apartados de la tesis fueron confirmadas todas las hipótesis secundarias.

En relación con el objetivo general del trabajo, mediante su realización se ha logrado demostrar y analizar la relación entre la absorción de los fondos europeos ofrecidos a través de la Actividad 4.4. del Programa Operativo Economía Innovadora y el desarrollo del sector de las PYMEs en Polonia.

No obstante, las limitaciones relativas al aprovechamiento de los fondos mencionados para financiar los proyectos innovadores de las pequeñas y medianas empresas no han podido ser demostradas. Igualmente, no se han logrado suplir las deficiencias de la encuesta online relativas al análisis de las relaciones entre las medidas adoptadas en el marco del PO – EI y los resultados obtenidos, ni evaluar la idoneidad de los supuestos del dicho programa.

Finalmente, el estudio realizado constituye solamente parte de un ámbito muchos más amplio y complejo. La enorme heterogeneidad del tema analizado y su continua evolución hacen que los resultados presentados no deban ser percibidos como

definitivos. Además, las conclusiones, los hallazgos y los resultados obtenidos deben servir como la base para las próximas investigaciones con el fin de completar la visión expuesta.

CONCLUSIONS

FIRST. – Cohesion Policy is one of the constitutional policies of the European Union, which has evolved over time to focus its assistance on solving major regional problems from the Community point of view, as well as adapting to changes and new contexts that have arisen.

Being in a process of continuous elaboration, it is characteristic of the political model and reflects the idea of solidarity within the EU. Also, redistributing financial resources from the more developed Member States to less-favoured regions, its application contributes to the growth, competitiveness and employment, as well as to the on-going modernization and restructuring of the whole European Economic Area.

Its implementation and decision-making process also requires extensive cooperation among member countries and the EU, being based on consultation and mutual information. This model of division of powers allowed not only to determine the nature of the relevant EU legal documents (that have mainly a framing or orientation character), but also to strengthen the role of the EU regional policy in the process of European integration.

Similarly, the simplification of the process of management and organization of the Funds and/or other financial instruments, as well as the structuring of the rules and mechanisms of allocation and disbursement (taking into consideration the interests and particular needs of different Member States) were other steps that saw Cohesion Policy evolution towards a true European policy.

Finally, we see growing and gradual trend suggesting the increased weight importance of Cohesion Policy and its financial resources, both of which are outlined in the MFF. However, we must not forget that the underscored money flow does not replace national resources (being based on the important principle of co-financing). In addition, although the evaluation of the proposed activity involves broad participation of all stakeholders, it is the European Commission (and not the Member States) who approves developed projects and/or programs, requesting (if necessary) corrections and adjustments, which again confirms the supranational character and the importance of the analysed policy in the Community context.

SECOND. – Taking into consideration the various factors that influence SMEs we realize that the support system for business activity in Poland appears to be incomplete. In other words, does not satisfy all the needs of the mentioned economic entities.

Analysis carried out also confirms that SMEs innovative activity is linked to internal and external factors. Similarly, the influence of the aforementioned economic entities on their environment is reduced, while internal determinants seem to play a major role in the context of the stated performance.

The administrative, legal and economic limitations, as well as those related to the lack of business awareness were the main barriers pointed out by the interviewed companies as to the innovative capacity of Polish SMEs. Moreover, high costs of implementing innovation, risk and difficulties in obtaining external financing, changes in legislation and extensive deficiencies in the culture of entrepreneurship among business leaders turned out to be some of the suggested determinants. Lastly, the overall reticence underlined in the context of SMEs not only influences their development and expansion plans, but also affect the degree of innovation of the entire Polish economy.

It seems to be clear that the innovative potential of small and medium enterprises must be developed through both external measures (related to the efficient support, including relevant national, regional and local policies) and by action relating to the economic entities themselves (related to the attitude change, education and human capital skills development, as well as the system of business organization). On the other hand, measures directed at the sector should consider not only the barriers to its development, but also its enormous diversity and importance for the overall economy in every aspect.

THIRD. – With regard to the accessibility of SMEs to external sources of funding in order to develop and implement innovative projects, we note that small and medium-sized Polish companies (largely) continue to perceive their own resources as the main financial device of development. However, the lack of external sources of financing (which seems to be mainly caused by the large access barriers in case of the SMEs sector, and the limitation of its availability in the context of Poland) and the failure of private capital in the framework of innovative activity are other aspects to consider in the analysed field.

Undoubtedly, the absorption of the European funds through the use of Activity 4.4 IE – OP has allowed expanding their lending skills and has facilitated the implementation of the planned investment. Nevertheless, the current analysis also suggests that midsize companies are the ones that (comparing to small and micro enterprises) take advantage of this type of activity most often. Furthermore, the characteristics related to the size and operation of the specific market appear to be key factors (along with the minimum value of the project) that influence the decision to seek said co-financing.

Ultimately, the research confirms the existence of a significant percentage of small and medium-sized Polish enterprises that continues to link the development of the new innovative goods and services in order to the acquisition (or not) of public aid. A phenomenon, which not only emphasizes once more the persistent failure of the external financing of innovative projects within the SMEs sector, but also highlights the significance of the structural funds in the context of their activity.

FOURTH. – Talking about the influence of the absorption of European funds (provided by Activity 4.4 IE – OP) on R&D activity of economic entities in question, we assess the enormous importance of the community resources in the specific analysed context.

In the first place, we assess a growth in their domestic activity related to reducing the recipient firms' dependence in respect to external R&D organizations. Furthermore, we observe the establishment of an R&D department or laboratory within most beneficiary companies, although the percentage of enterprises that still lack such facilities keeps being relatively high.

Widespread increase in expenditure on R&D, use and implementation of at least some part of the developed solutions, as well as an increasing trend concerning the number of patents, inventions, industrial designs and utility models (referring to the period after completion of the project) were other positive effects of the received aid.

Moreover, the absorption of the mentioned funds encouraged the analysed economic entities to further R&D research, to such an extent that none of the beneficiary companies stated its intention to close or restrict the activity of the corresponding department. It is a clearly positive effect that let us evaluate favourably the attitude of

the surveyed companies. Especially, considering the environment and conditions in which they operate.

Last but not least, although the improvement of the analysed indicators shows the beneficial effect of the support provided to assisted entities, we must not forget that the demand for cooperation of Polish companies (especially SMEs) in relation to the external R&D agents (which do not include SMEs enterprises in their ordinary activity) should be reinforced. Similarly, the promotion of R&D activities and innovation in relation to these (as a stimulating agent of the economy) seem to be a clear objective that needs to be pursued in the future.

FIFTH. – Analysing development, degree of innovation and competitiveness of small and medium enterprises, we see that the economic entities (beneficiaries of the Activity 4.4 IE – OP) put most of their emphasis on innovation related to the production of goods and services, along with the efficiency of the related processes. Another of the implemented innovations focused on the organizational and marketing side, although such changes have been less prominent.

Still, we must not forget that the configuration of Activity 4.4. IE – OP, the type of selected projects, as well as the number of the beneficiary entities (members of the manufacturing sector) are also a significant factor. Thus, the percentage of innovations in products and processes indicates that the studied economic entities manifest a tendency toward innovative performance that exceeds the propensity of the rest of the assisted entities.

On the other hand, the number of subsidized companies which bet on their own technological solutions was relatively high, again giving a strong indication that grantees took advantage of development and innovation, which represents a decisive step in the formation of a strong and lasting competitive advantage in the business context, difficult to achieve relying on old solutions.

SIXTH. – Innovations in the field of environment protection were not only an important part of the projects co-financed by Activity 4.4 IE – OP, but also another aspect of our analysis.

Thus, almost all of the subsidized companies implemented some kind of innovation that had a positive effect on the environment. By implementing changes in the methods of goods and services manufacturing the beneficiary organizations were able to decrease energy consumption or material per unit of each product, as well as to reduce noise pollution and/or the contamination of soil, water or air. Additionally, they took advantage of the availability of more environmentally friendly chemical agents.

In other words, by implementing important measures in the context of increasing business competition these firms were able to facilitate the improvement in the perception of the entity by customers and/or other financial institutions, the access to state subsidies or other financial incentives, to reduce the costs associated with the use of natural resources and improve the quality and attractiveness of offered products and services, thereby increasing their relative competitive advantage.

SEVENTH. – The study also shows an increase in the employability rate of the beneficiary companies. Not only in terms of the aggregate average calculated for the period of project's implementation and post-implementation stage, but also in the case of the overall value. Furthermore, the indicated trend seems to be the direct effect of a need for strategic restructuring and expanding business activity within the market environment, resulting from the application of EU funds.

However, the average level and the aggregate value of employability, calculated in jobs relating to the years 2013 and 2014, and the employment rate of the beneficiary institutions in accordance with the signed permanent contracts, showed a significant decrease. A phenomenon that seems to be caused by the expiration of temporary contracts that were linked to the implementation of the funded project and/or (once the aid had been received) the need to address a number of challenges that arose as a consequence of the objective pursued.

The employment rate in the field of R&D laboratories or departments in assisted enterprises (between the time of the implementation of the grant and two years afterwards) present the same behaviour, possibly due to result of the presence of other R&D institutions in the same market field.

Conversely, the data on the employability of women show an increasing trend, while the average number of their jobs is above the average calculated for all jobs. A notable result, but at the same time far from the expected parity indices.

EIGHTH. – Direct support received by the beneficiary enterprises (through Activity 4.4. IE – OP) fomented the improvement of their financial performance, as well as their competitiveness (whether at the national or international context). The average increase in their income, manifested in the steady growth of net remuneration from the sale of products, goods and materials, as well as the sharing of benefits from exports in total revenues (for all companies who participated in the final study) confirm the positive impact of the received aid on the activity of economic entities.

On the other hand, the data for 2009 and 2012 reflects the negative effects of the crisis, and especially its influence on the Polish economy and companies operating within its framework. The results show that analysed economic entities (in general terms) concentrate most of their activity within the borders of the country, being heavily dependent on the related fortitude of the national economy. Analogously, the unequal growth between the different years seems to be the effect of the delays in the implementation of co-financed investments and/or the frequency of the announced competitions.

NINTH. – Another of the most common changes reported by the beneficiaries in relation to the implementation of co-financed projects are: the greater recognition of the product or improvement of the image of the company, the expansion of the potential market for the company's goods or services, the improvement of their quality, the manufacturing of goods or unique services that boast a higher average quality due to improved market status. However, the reduction of the price of goods and services (whether in reference to the original price or below the market average) was not usual result.

Similarly, the uniqueness of the offered goods and services, as well as the introduced changes related to the quality, indicate that the beneficiary institutions pushed for adopting cutting-edge solutions rather than of traditional character in the context of implementing the project, thus ensuring an increase in their competitiveness and

development. It also to highlight a positive effect of received aid on the economic situation of the companies.

Regarding suggested strategic plans provided funding encouraged most companies to offer innovative goods and services focusing their performance on the development, investment and expansion of their activity. Among other plans, the development of new innovative goods and services (regardless of the receipt of public aid) and/or modification of the existing ones (due to market pressures) produced under the subsidized project were indicated.

The described trend was also reflected in the context of their activity. Thus, the beneficiary enterprises with an active R&D department/laboratory proposed the expansion of their R&D infrastructure, the increase of their employment rate and completion of new projects, which demonstrate a favourable and extremely valuable effect that the received financial assistance has had overall.

The above analysis, as well as the data obtained through in-depth interviews and online surveys allowed us to confirm positively the main hypothesis. Funds dedicated to development affect the sector of small and medium-sized enterprises, improving their market position against competitors. Also, through the development of the different sections of the thesis all secondary hypotheses have been confirmed.

In relation to the overall objective of our work, we have successfully demonstrated and analysed the relationship between the absorption of European funds (offered through the Activity 4.4. IE – OP) and evolution of the SMEs sector in Poland.

However, the limitations in the use of the referred funds when it comes to financing small and medium enterprises and their innovative projects could not be demonstrated. Similarly, we have not managed to correct the online survey's deficiencies when analysing the relationship between the measures adopted under the IE – OP and its results, or to evaluate the appropriateness of the assumptions of the program.

Finally, this study is only a part of a much broader and complex field. The enormous heterogeneity of the discussed subject and its evolution do not let us perceive the

presented results as definitive. In addition, the conclusions and the findings presented should serve as the basis for further research in order to institute a more complete view on the subject.

BIBLIOGRAFÍA

TEXTOS DOCUMENTALES:

Acta Única Europea Diario Oficial nº L 169 de 29 junio 1987

Acuerdo Interinstitucional entre el Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión sobre disciplina presupuestaria y buena gestión financiera. Diario Oficial nº C 139 de 17/05/2006

An agenda of economic and social renewal for Europe, COM (2000) 7, Bruselas, 28 de febrero de 2000

Comunicación al Consejo Europeo de primavera de 2 de febrero de 2005 “*Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo - Relanzamiento de la estrategia de Lisboa. Comunicación del Presidente Barroso de común acuerdo con el Vicepresidente Verheugen*”. COM(2005) 24 final – no publicado en el Diario Oficial

Comunicación de la Comisión de 10 de febrero de 2004: “*Construyendo nuestro futuro común; retos políticos y medios presupuestarios de la Unión ampliada - 2007-2013*”. COM (2004) 101 final - no publicada en el Diario Oficial.

Comunicación de la Comisión, de 11 de marzo de 2003, Política de la innovación: actualizar el enfoque de la Unión en el contexto de la estrategia de Lisboa COM (2003) 112 final - no publicada en el Diario Oficial, pag. 7-8

Comunicación de la Comisión de 14 de julio de 2004 - *Perspectivas financieras 2007-2013*. COM (2004) 487 - no publicada en el Diario Oficial.

Completing the Internal Market: White Paper from the Commission to the European Council (Milan, 28-29 June 1985) COM (85) 310, junio de 1985

Decisión 2006/702/CE del Consejo, de 6 de octubre de 2006, relativa a las directrices estratégicas comunitarias en materia de cohesión. Diario Oficial L 291 de 21.10.2006
Anexo, Apartado 1. Introducción: Directrices para la política de cohesión, 2007-2013
Libro Verde de la Innovación, COM(95)688, diciembre de 1995

Recomendación de la Comisión (96/280/CE), de 3 de abril de 1996, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial L 107, de 30/04/1996

Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial nº L 124 de 20/05/2003
pag. 0036 - 0041

Reglamento nº 25 de 1962 sobre la financiación de la Política Agrícola Común Diario Oficial nº 30 de 20 de abril de 1962

Reglamento (CEE) nº 724/75 del Consejo, de 18 de marzo de 1975, por el que se crea un Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Reglamento (CEE) nº 4253/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988 por el que se aprueban disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2052/88, en lo relativo, por una parte, a la coordinación de las intervenciones de los Fondos estructurales y, por otra, de éstas con las del Banco Europeo de Inversiones y con las de los demás instrumentos financieros existentes, de 19 de diciembre de 1988 COM/88/0500-01

Reglamento (CEE) nº 4254/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988: Reglamento FEDER; Reglamento (CEE) nº 4255/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988: Reglamento FSE; Reglamento (CEE) nº 4254/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988: Reglamento FEOGA.

Reglamento (CEE) nº 2084/93 del Consejo de 20 de julio de 1993 por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 4255/88 por el que se aprueban las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2052/88, en lo relativo al Fondo Social Europeo, Diario Oficial nº L 193 de 31/07/1993 P. 0039 – 0043

Reglamento (CE) nº 1164/94 del Consejo, de 16 de mayo de 1994, por el que se crea el Fondo de Cohesión Diario Oficial nº L 130 de 25/05/1994 P. 0001 - 0013

Reglamento (CE) nº 1263/1999 del Consejo de 21 de junio de 1999 relativo al instrumento financiero de orientación de la pesca *DO L 161 de 26.6.1999, p. 54/56*

El Reglamento (CE) nº 1265/1999 del Consejo, de 21 de Junio de 1999, adoptado sobre la base del Reglamento (CE) nº 1164/94 por el que se crea el Fondo de Cohesión

Reglamento (CE) nº 70/2001 de la Comisión de 12 de enero de 2001 relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial L 10, de 13/01/2001

Reglamento (CE) nº 364/2004 de la Comisión, de 25 de febrero de 2004, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 70/2001 con vistas a ampliar su alcance a las ayudas de investigación y desarrollo. Diario Oficial L 63, de 28/02/2004

Reglamento (CE) nº 1080/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de Julio de 2006, relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional y por el que se deroga el Reglamento (CE) nº 1783/1999. Diario Oficial nº L 210, de 31/07/2006.

Reglamento (CE) nº 1081/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de Julio de 2006, relativo al Fondo Social Europeo y por el que se deroga el Reglamento (CE) nº 1784/1999. Diario Oficial nº L 210 de 31/07/2006.

Reglamento (CE) nº 1082/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de julio de 2006, sobre la Agrupación europea de cooperación territorial (AECT). Diario Oficial nº L 210 de 31/07/2006

Reglamento (CE) nº 1083/2006 del Consejo, de 11 de Julio de 2006 por el que se establecen disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión y se deroga el Reglamento (CE) nº 1260/1999. Diario Oficial nº L 210, de 31/07/2006

Reglamento (CE) nº 1084/2006 del Consejo, de 11 de julio de 2006, por el que se crea el Fondo de Cohesión y se deroga el Reglamento (CE) nº 1164/94 Diario Oficial L 210 de 31.7.2006

Reglamento (CE) nº 1828/2006 de la Comisión, de 8 de diciembre de 2006, por el que se fijan normas de desarrollo para el Reglamento (CE) nº 1083/2006 del Consejo, por el que se establecen las disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo y al Fondo de Cohesión, y el Reglamento (CE) 1080/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional. Diario Oficial nº L 371 de 27/12/2006.

Reglamento (CE) nº 800/2008 de la Comisión de 6 de agosto de 2008 por el que se declaran determinadas categorías de ayuda compatibles con el mercado común en aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado. Diario Oficial L 214, de 09/08/2008

Segundo informe sobre la cohesión económica y social,
ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/contentpdf_es.htm

Tercer informe sobre la cohesión económica y social,
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3/cohesion3_es.htm

Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea firmado el 25 de marzo de 1957

Tratado de la Unión Europea *Diario Oficial nº C 191 de 29 julio 1992*

Tratado de Ámsterdam por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea, los Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos
Diario Oficial nº C 340 de 10 de noviembre de 1997

Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, firmado en Lisboa el 13 de diciembre de 2007
Diario Oficial nº C 306 de 17 diciembre 2007

Ustawa z dnia 15 lutego 1992r. *o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania*, Dz.U. z 1992, Nr 21, poz. 86

Ustawa z dnia 8 października 2004 r. *o zasadach finansowania nauki*, Dz.U. z 2004 r., Nr 238, poz. 2390

Ustawa z dnia 4 marca 2005 *o Krajowym Funduszu Kapitałowym*, Dz.U. z 2005 r., Nr 57, poz. 491

Ustawa z dnia 4 marca 2005 *o Krajowym Funduszu Kapitałowym*, Dz.U. z 2005 r., Nr 57, poz. 491

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. *o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej*, Dz.U. z 2005 r., Nr 179, poz.1484

Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. *o zasadach prowadzenia polityki rozwoju*, Dz.U. z 2006 r. nr 227, poz. 1658

Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. *o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej*, Dz.U. 2008 r., Nr 116, poz. 730.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku *o finansach publicznych*, Dz.U. nr 157, poz. 1240

Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. *o zasadach finansowania nauki*, Dz.U. 2010, Nr 96, poz. 615

MONOGRAFÍAS:

Aït-El-Hadj S.: *Gestión de la tecnología. La empresa ante la mutación tecnológica*, Gestión 2000, Barcelona 1990

Bąk M., Grabowski M., Kulawczuk P., Nowicki M., Wargacki M., Wojnicka E.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny*, PARP, Varsovia 2001

Bednarczyk M.: *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce a integracja europejska*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004

Bogdanienko J.: *Zarządzanie innowacjami. Wybrane problemy*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Varsovia 1998

Bolton J.E.: *Report of the Committee of Inquiry of Small Firms*, H.M.S.O., Londres 1971

Borkowski T., Marcinkowski M.: Społeczno-psychologiczne uwarunkowania wprowadzania innowacji w przedsiębiorstwie, publicado en: Okoń-Horodyńska E.: *Rola polskiej nauki we wzroście innowacyjności gospodarki*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Varsovia 2004

Bławat F.: *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004

Chruszczewski M. H.: Uzdolnienia podmiotowym wyznacznikiem aktywności twórczej, publicado en: K.J. Szmidt, K.T. Piotrowski, *Nowe teorie twórczości, Nowe metody pomocy w tworzeniu*, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, Kraków 2002

Cañibano Sánchez C., Encinar del Pozo M. I., Muñoz Pérez F. F.: *Economía del conocimiento y la innovación. Nuevas aproximaciones a una relación compleja*, Pirámide, Madrid 2008

Cuenca E.: *Economía de la Unión Europea.*, Pearson Prentice Hall, Madrid 2007

Czternasty W.: *Małe przedsiębiorstwa w Polsce na tle przeobrażeń systemowych (1944-1991)*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1994

Denzin N.: *Sociological Methods: a Source Book*, Chicago Aldine Publishing, Chicago 1970

Díaz Moreno F.: *Manual de derecho de la Unión Europea*, Civitas, Madrid 1996

Dominiak P.: *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, PWN, Varsovia 2005

Drucker P. F.: *La innovación y el empresariado innovador. La práctica y los principios*, Apóstrofe, Barcelona 1997

Fabrowska P., Mackiewicz M., Skrobol M., Śliwka A., Tędziagolski T.: *Źródła finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, Ecorys Polska, Cracovia-Varsovia 2011

Fahey L.: *Discovering Your Firm's Strongest Competitive Advantages*, publicado en: Fahey L.: *The Strategic Planning Management Reader*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall 1989

Faulkner D., Bowman C., *Strategie konkurencji*, Gebethner&Spółka, Varsovia 1996

Fernández Sánchez E., *Estrategia de innovación*, Thomson, Madrid 2005

Flecha Andrés J.R., García Nicolás C.: *La Unión Europea ante la globalización*, Universidad Pontificia de Salamanca, Instituto de Estudios Europeos y Derechos Humanos, Salamanca 2007

Fonfría Mesa A.: *Un análisis taxonómico de las políticas para PYME en Europa: objetivos, instrumentos y empresas beneficiarias*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 2001

Freeman Ch.: *La teoría económica de la innovación industrial*, Alianza, Madrid 1975

Gabryś L.: Małe i średnie firmy w procesie współczesnej internacjonalizacji, publicado en: Miszewski M.: *Małe przedsiębiorstwa – bariery rozwoju i perspektywy ich przewyższenia*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji w Bytomiu, Bytom 2006

Gil J. A.: *Empresa e innovación en la Unión Europea: análisis comparativo de las políticas de innovación en las PYMEs*, Minerva, Madrid 2002

Głodek P., Gołębiowski M.: *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Varsovia 2006

Godziszewski B.: *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Toruń 2001

Gołębiowski G.: *Znaczenie polityki finansowej i czynników społeczno-kulturowych dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Varsovia 2009

Gorynia M., Jankowska B.: *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Varsovia 2008

Gorynia M.: Koncepcja i metodyka badania konkurencyjności przedsiębiorstwa, publicado en: Szkoła Główna Handlowa, *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Varsovia 2000

Guzal-Dec D., Zwolińska-Ligaj M.: Konkurencyjność przedsiębiorstwa a otoczenie lokalne, publicado en: M. Juchniewicz, *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji. Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2006

Ibáñez J.: *Más allá de la sociología: El grupo de discusión: Teoría y crítica*, Siglo XXI, Madrid 1979

Jasiński H.: *Innowacje i polityka innowacyjna*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 1997

Jordán Galduf J.M.: *Economía de la Unión Europea*, Civitas, Madrid 2005

Kaleta A.: *Strategia konkurencji w przemyśle*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2000

Kay J.: *Podstawy sukcesu firmy*, PWE, Varsovia 1996

Kuźnik G., Głód B.: Małe i średnie przedsiębiorstwa a prawo, publicado en: M. Miszewski, *Małe przedsiębiorstwa – bariery rozwoju i perspektywy ich przezwyciężenia*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji w Bytomiu, Bytom 2006

Latoszek E.: *Finansowanie MŚP w Polsce ze środków UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa, Varsovia 2008

Libor K.: Potencjał konkurencyjności i pozycja konkurencyjna jako źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw, publicado en: Stankiewicz J.: *Współczesne problemy i koncepcje zarządzania*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2003

Lichtarski J.: Nowoczesne zarządzanie jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstwa, publicado en: Czarnota J. L., Moszkowicz M.: *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych*, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003

Lopis Vañó F.: *Iniciativa empresarial de la pequeña empresa. Un análisis de la situación actual*, Universidad de Alicante, Alicante 2000

Mielgo N. L., Montes Peón J. M., Vázquez Ordás C. J.: *Cómo gestionar la innovación en las PYMEs*, Netbiblio, A Coruña 2007

Molina Manchón H., Conca For F. J.: *Innovación tecnológica y competitividad empresarial*, Universidad de Alicante, Alicante 2000

Otxoa-Errarte Goikoetxea R., Altzelai I., Velázquez Gardeta J. M.: *Pyme y Crisis Económica. Respuestas Normativas de la UE*, Aranzadi, Cizur Menor 2010

Petrykowska J.: Źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw, publicado en: M. Haffer, W. Karaszewski, *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009

Piasecki B.: *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, PWN, Varsovia-Łódź 2001

Piasecki B.: *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997

Pietras P., Głodek P.: *Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 2011

Pietrzyk I.: *Polityka regionalna UE i regiony w państwach członkowskich*, PWN, Varsovia 2004

Puyol R., Vinuesa J.: *La Unión Europea*, Síntesis, Madrid 1997

Porter M. E.: *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Javier Vergara, Buenos Aires 1991

Porter M. E.: *Competitive Strategy. Techniques for Analysing Industries and Competitors*, Free Press, New York 1980

Porter M. E.: *Porter o konkurencji*, PWE, Varsovia 2001

Radło M. J.: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Szkoła Główna Handlowa, Varsovia 2008

Rogut A., Kubiak K.: Kontrowersje wokół konkurencyjności polskich MSP, publicado en: Rogut A.: *Potencjał polskich MSP w zakresie absorbowania korzyści integracyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008

Rogut A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w integracji europejskiej. Doświadczenia Unii Europejskiej. Lekcje dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002

Rubio López E. A.: *La internacionalización de la PYME europea: génesis y evolución de las políticas de apoyo a la cooperación empresarial en el marco de la Unión Europea*, Editorial Universidad de Granada, Granada 2004

Rue L. W., Holland P. G.: *Strategic Management: Concepts and Experiences*, McGraw-Hill, Nueva York 1986

Sánchez de Gómez L.: La cohesión Económica y Social en la Unión Europea: perspectivas de futuro, publicado en: Saiz Álvarez J.M.: *¿Hacia dónde vas, Europa?*, Universidad Antonio de Nebrija, Facultad de Ciencias Jurídicas, Económicas y Empresariales, Madrid 2006

Siuta-Tokarska B.: Konkurencyjność i innowacyjność polskiej gospodarki na tle wybranych gospodarek zagranicznych, publicado en: Balcerzak A., Rogalska E.: *Stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa w otoczeniu globalnej wiedzy*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010

Skawińska E.: *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, PWN, Varsovia-Poznań 2002

Skowron-Grabowska B., Bartkowiak P.: *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem w Polsce i w krajach Unii europejskiej. Teoria i praktyka, tom 1*, Wydaw. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003

Skowronek-Mielczarek A.: *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Varsovia 2013

Skowronek-Mielczarek A.: Regionalne uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, publicado en: Matejun M.: *Wspomaganie finansowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Varsovia 2011

Sosnowska A., Stanisław Ł.: *Drogi do sukcesu polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa, Varsovia 2008

Stankiewicz M. J.: *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, „Dom Organizatora”, Toruń 2005

Starzyńska W., Kornecki J., Wiktorowicz J., Szymański J.: *Zamówienia publiczne a innowacyjność MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Varsovia 2013

Stawasz E.: *Innowacje i mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999

Steinerowska-Streb I.: Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w warunkach globalizacji rynków, publicado en: Miszewski M.: *Małe przedsiębiorstwa – bariery rozwoju i perspektywy ich przewyciężenia*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji, Bytom 2006

Strużycki M.: *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*, Difin, Varsovia 2002

Wolak-Tuzimek A.: *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PWN, Varsovia 2010

Wyżnikiewicz B.: *Polskie MSP na drodze ku nowoczesności*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Varsovia 2013

Velasco Balmaseda E.: *La gestión de la innovación. Elementos integrantes y su aplicación en empresas innovadoras del País Vasco*, Universidad del País Vasco, Bilbao 2010

Zamojski J.: Rola Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w kształtowaniu gospodarki opartej na wiedzy, publicado en: J. Babiak, *Fundusze Europejskie a innowacyjność polskiej gospodarki*, Wydawnictwo Studio EMKA, Varsovia 2008

Zastempowski M.: *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010

Ziemiecki J., Żukrowska K.: *Konkurencyjność a transformacja w Polsce. Wybrane elementy polityki gospodarczej*, Szkoła Główna Handlowa, Varsovia 2004

Zubiri I.: *La ampliación al este de la Unión Europea*, Academia Europea de Ciencias y Artes, Madrid 2007

Żabiński L.: *Przewaga konkurencyjna*, PWE, Varsovia 2000

Żukrowska K.: *Budżet ogólny Unii Europejskiej*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Varsovia 2009

ARTÍCULOS DE REVISTAS:

Abernathy W. J., Clark K. B.: *Innovation: Mapping the winds of creative destruction*, Research policy, n° 14(1), 1985

Adame Sánchez C., Mohedano Suanes A., Benavides Espinosa M.: *Tendencias actuales desde la perspectiva basada en los recursos*, Información Comercial Española, marzo-abril 2012, n° 865, 2012

Aragón Sánchez A., Rubio Bañón A.: *¿Cómo compiten las empresas industriales? Un estudio sobre las PYMEs españolas*, Economía Industrial, n° 373, 2009

Barney J. B.: *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, Journal of Management, vol. 17(1), 1991

Barnett William A.: *Joseph Schumpeter and Modern Nonlinear Dynamics*, publicado en: *Economic Theory in the Light of Schumpeter's Scientific Heritage: Essays in Memory of Schumpeter on his 50th Death Anniversary*, Spellbound Publications, 2001

Brunet I., Santamaría C.: *Desarrollo regional y PYMEs innovadoras*, Anuario electrónico de estudios en Comunicación Social, vol. 5, nº 2, 2012

Cano M. J., Bevia B.: *La internacionalización de las PYMEs. ¿Cómo apoyar desde las escuelas de negocios?*, Economía Industrial, nº 381, 2011

Comisión Zornoza C., Borronat Navarro M., Villar López A.: *Estructuras organizativas, Estrategias competitivas, y ventajas estratégicas de las PYME. Mercados globalizados*, Economía Industrial, nº 375, 2010

Cortés Martín J. M.: *El Tratado de Lisboa y las regiones*, <http://www.revistaestudiosregionales.com/pdfs/pdf1116.pdf>

Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J.: *Competitividad sistémica*, Revista de la CEPAL, nº 59, Santiago 1996, <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4100002/lecciones/lecturas/ConceptosSolucionProblemas/COMPETITIVIDAD.pdf>

Esteban M., A. Rodríguez, J. Moreno, A. Altuzarra, J. Larrañaga, *La evaluación de la Política Regional Europea. Análisis empírico de las metodologías aplicadas.*, Investigaciones Regionales nº 14, 2009

Espasa Queralt M.: *Las nuevas perspectivas financieras de la Unión Europea: implicaciones y consecuencias para Galicia*, Revista Galega de Economía, vol. 17, Universidade de Santiago de Compostela, 2008

Flejterski S.: *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, Gospodarka Planowa, nº 9, 1984

Fernández Maroto E., García Nicolás C., Iglesias Suárez A., Punzón Moraleda J.: *Cincuenta años en la configuración de la Política Regional Europea: 1957-2007*, <http://www.revistarue.eu/RUE/092007.pdf>

Frączek P.: *Determinanty konkurencyjności sektorów i przedsiębiorstwa. Ujęcie teoretyczne*, Przedsiębiorstwo i region, vol. 1/2009, 2009

García Pérez de Lema D., Madrid Guijarro A.: *Innovación en la pyme en período de recesión*, AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, nº 91, 2010

Głaz M.: *Zewnętrzne źródła finansowania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, <http://www.dawg.pl/files/file/ksiazka7.pdf>

Gayoso Rico A.: *Las distintas fases de la negociación de las perspectivas financieras 2007-2013*, Presupuesto y Gasto Público 52/2008, 2008

González Temprano A.: *El debilitamiento de la política de cohesión de la Unión Europea*, 2007-2010, http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/presu_gasto_publico/66_03.pdf

Grzebyk M., Kryński Z.: *Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, <https://www.ur.edu.pl/file/5676/09.pdf>

Hamel G., Prahalad C. K.: *The core competence of the corporation*, Harvard Business Review, vol. 68(3), 1990

Henderson R. M., Clark K. B.: *Architectural innovation: The reconfiguration of existing product technologies and the failure of established firms*, Administrative Science Quarterly, nº 35(1), 1990

Iglesias Suarez A., Juliá Dorado M., Baños Torres J.: *La comunitarización de la política regional*, www.ucm.es/info/ec/jec5/pdf/area5/area5-9.pdf

Jantoń-Drozdowska E.: *Strategia fuzji przedsiębiorstw a konkurencja*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, n° 2, 1994

Jabłońska M.: *Finansowanie pomysłów innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)*,
http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/25_M.Jablonska_Finansowanie_pomyslow....pdf

Jakóbiak W.: *Konkurencyjność gospodarki polskiej. Stan i perspektywy*, Materiały VII Kongresu Ekonomistów Polskich, styczeń 2001, n° 7

Jurkowska B.: *Analiza poziomu innowacyjności polskiej gospodarki a polityka innowacyjna państwa*, Studia Lubuskie, vol. 5/2009, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Sulechowie, 2009

Krugman P.: *Competitiveness a Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, vol. 73(2), 1994

Lejarriaga Pérez de las Vacas G.R.: *La Sociedad Laboral como nanoempresa: hacia la sociedad laboral unipersonal*, publicado en Revista de las Sociedades Laborales Madrileñas, n° 5, enero-febrero 2003, 2003

López Pérez R., Bueno Campos E., Salmador Sánchez M. P.: *Dinamizar la PYME mediante la innovación del modelo de negocio*, Economía Industria, n° 388, 2013

Lubiński M.: *konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, publicado en: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy. Raporty. Studia nad konkurencyjnością*, 1995

Łuczka T.: *Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, n° 3, 1995

Majewski R.: Ewolucja definiowania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej, publicado en: M. Winiarski, *Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne*, Wrocław 2005

Mantura W.: *Systematyzacja czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa przemysłowego*, Organizacja i Zarządzanie, n° 32, 2001

Martín Rojas R., García Morales V. J., Arragón Correa J. A.: *Análisis de los factores que influyen en el emprendimiento innovador. El aprendizaje organizativo y tecnológico*, Economía Industrial, n° 388, 2013

Mitsos A.: *Reform of the Community structural Funds*, Social Europe, n° 2/91

Pardo García I.: *La política regional*, publicado en: M.A. Galindo Martín, Y. Fernández Jurado, *Política socioeconómica en la Unión Europea*, 2006

Pawłowski B.: *Prawo materialne Wspólnot Europejskich*, Biuro Studiów i Ekspertyz, Informacja n° 605, Varsovia 1998

Pełka W.: *Finansowe uwarunkowania rozwoju innowacji w Polsce*, <http://www.instytut.info/IIIkonf/referaty/3d2/artikul-Wpelka.pdf>

Pizzi A., Brunet I.: *Creación de empresas, modelos de innovación y PYMEs*, Cuadernos del Cendes, n° 83 (mayo-agosto), 2013

Poznańska K., Schultze-Zarhausen M.: *Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw*, Przegląd Organizacji, n° 11, 1994

Poznańska K.: *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, http://www.rsi.org.pl/dane/download/innowacyjnosc_jako.pdf

Ruíz Jiménez J. M., Fuentes Fuentes M.: *Innovación y desempeño empresarial. Efectos de la capacidad de combinación del conocimiento en PYMEs de base tecnológica*, Economía Industrial, n° 388, 2013

Sáez de Viteri Arranz D.: *El potencial competitivo de la empresa: recursos, capacidades, rutinas, y procesos de valor añadido*, Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 6, nº 3, 2000

Sancewicz P.: *Ulga na nowe technologie jako środek prawny w postaci preferencji podatkowej polegającej na obniżeniu podstawy opodatkowania*, Przegląd Prawniczy, Ekonomiczny i Społeczny, 4/2014, 2014

Silverman B. S., Nickerson J. A., Freeman J.: *Profitability, Profitability, transactional alignment, and organizational mortality in the U.S. trucking industry*, Strategic Management Journal, vol. 18, 1997

Scott M., Bruce R.: *Five stages of growth in small business*, publicado en Long Range Planning, Vol. 20, nº 3

Stalk G., Evans P., Shulman L. E.: *Competing on capabilities: the new rules of corporate strategy*, Harvard Business Review, vol. 70 (2), 1992

Spottorno Rubio B., González F.: *Cuaderno europeo 3. Los Fondos Estructurales 2007-2013. La participación de las ONG*, <http://www.josefinas-trinitarias.org/amarex/images/documentos/igualdadgenero.pdf>

Tamayo J. A., Romero J. E., Gamero J., Martínez-Román J. A.: *Do innovation and cooperation influence SME's competitiveness? Evidence from Andalusian metal-mecanis sector*, Innovar: revista de ciencias administrativas y sociales, vol. 24, nº 55 (enero-marzo), 2015

Tusińska M., *Nierówności społeczne a konkurencyjność gospodarki*, http://www.ue.katowice.pl/uploads/media/6_M.Tusinska_Nierownosci_spoleczne_a_konkurencyjnosc....pdf

Urara E.: *Review of Measures in Support of Public Procurement of Innovation. Compendium of Evidence on the Effectiveness of Innovation Policy Intervention*, Nesta Working Paper, nº 13/17, 2012

Veleiro Reboredo B.: *La Ventanilla Única Empresarial: un compromiso con la simplificación administrativa, el crecimiento económico y el empleo*, Boletín Económico de ICE, nº 2732

TESIS DOCTORALES:

Benito Hernández, Sonia: *Estudio financiero y organizativo de las redes de microempresas en España: aplicación al caso de microempresas creadas por personas mayores de cuarenta años*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 2008

Carmona Coslado, Francisco Javier: *La competitividad de la PYME industrial manufacturera española ante la UEM: planteamiento general y análisis específico de los factores financieros*, Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 2002

Ferrer, María Alejandra: *Effects of venture capital and private equity on investment-cash flow sensitivity of Spanish firms*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 2011

Lobato Vico, Manuel: *Los programas para pequeñas empresas en las actuales políticas de desarrollo: Análisis de sus bases conceptuales y estudio del caso de Puerto Rico*, Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 1999

Menéndez Rocas, César: *La problemática de la pequeña y mediana empresa. Bases para una política*, Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Madrid 1977

Woźniak, Maciej: *System wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Małopolsce*, Tesis doctoral, Akademia Górniczo-Hutnicza, Wydział Zarządzania, Kraków 2010

OTROS:

Bąkowski G.: *Definicja MŚP*, Ministerstwo Gospodarki,
file:///Users/Marcin/Downloads/Strona_internetowa_Ministerstwa_Gospodarki_-_
_Definicja_MP_-_2011-12-07.pdf

Bank Gospodarstwa Krajowego, <http://www.bgk.com.pl/informacje-na-temat-dzialania-4-3-kredyt-technologiczny-po-ig-2007-2013>

Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP), <http://ec.europa.eu/cip/>

Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, GUS 2013,
http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PGW_Dzialalnosc_przedsięb_niefinans_w_2011_not_inf.pdf

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011–2013, GUS 2014,
file:///Users/Marcin/Downloads/dzialalnosc_innowacyjna.pdf

Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 roku, GUS 2014,
file:///Users/Marcin/Downloads/pgwf_dzialalnosc_przedsiębiorstw_niefinansowych_w_2012.pdf

Doradztwo innowacyjne, PARP, http://ksu.parp.gov.pl/pl/oferta_ksu/innowacyjnosc-w-przedsiębiorstwie

European Charter for Small Enterprises, <http://ec.europa.eu/growth/smes/>

Generalitat Valenciana, Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana, *Guía para la financiación de PYMEs*, Valencia 2009

Inforegio –PANORAMA: *Política de cohesión de la UE 1988-2008: Invertir en el futuro de Europa*, n° 26 junio 2008,
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag26/mag26_es.pdf

Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty ukryty potencjał polskiej innowacyjności, PARP, <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/806/22522.pdf>

La reforma de la política estructural, http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/provisions_and_instruments/l60013_es.htm

Ministerstwo Gospodarki: *Baza Wiedzy o Nowych Technologiach*, <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Działalność+gospodarcza+i+e-przedsiębiorczosc/Baza+Wiedzy+o+Nowych+Technologiach>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Oficina Central de Estadística de las Comunidades Europeas: *Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. Tercera Edición*, 2005

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, <http://www.parp.gov.pl/wsparcie-w-ramach-duzego-bonu>

Portal Funduszy Europejskich, <http://www.poig.2007-2013.gov.pl/analizyraportypodsumowania/Strony/default.aspx>

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, Ministerio de Desarrollo Regional, Varsovia 2007

Programa marco para la innovación y la competitividad (CIP) (2007-2013), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv:n26104>

Raport o stanie sektora małych średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012, PARP, [//www.parp.gov.pl/index/more/24313](http://www.parp.gov.pl/index/more/24313)

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013, PARP, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf>

Real Academia Española, <http://www.rae.es/>

Relanzamiento de la Estrategia de Lisboa (2005), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv%3Ac11325>

The new SME definition. User guide and model declaration, Comisión Europea 2003, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf

Small Business Act, <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/SmallBusinessAct.aspx>

Sprawozdanie okresowe z realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 w I półroczu 2015 r., Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Varsovia 2015

Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Varsovia 2013

Współpraca nauki z biznesem – poddziałanie 2.3.2 Bony na innowacje dla MŚP – POIR, PARP, <http://forummsp.parp.gov.pl/attachments/article/130/Bony%20na%20innowacje%20dla%20M%C5%9AP%20-%20POIR.pdf>

Wyniki Barometru innowacyjności – ewaluacji on-going Działania 4.4 PO IG, PARP 2015, <http://badania.parp.gov.pl/wyniki-barometru-innowacyjnosci>

Załącznik nr 1 do SIWZ, „Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia”, <http://bip.parp.gov.pl/prowadzenie-w-latach-2011-2015-ewaluacji-biezacej-on-going-wybranych-dzialan-poig-skierowanych-do-przedsiębiorcow>

ANEXO I

GUIÓN DE LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD

GUIÓN DE ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD

GUIÓN ADAPTADO HOMBRE/MUJER (¿Cuál en su opinión..?, ¿Cómo evaluaría...?)

Introducción: En primer lugar me gustaría agradecerle de nuevo su colaboración. Antes de comenzar me gustaría recordarle la entrevista es totalmente anónima, por lo que no debe sentir ningún tipo de presión. De esta forma, espero que no tenga ningún inconveniente en que, además de tomar apuntes, use una grabadora.

0. Para empezar, ¿podría presentarse? (estas preguntas normalmente no se plantearán explícitamente, sino serán respondidas en la presentación inicial de la persona entrevistada).

- el puesto que ocupa en la empresa/organismo en el que trabaja
- edad

1. ¿Ha sido el período 2007-2013 favorable para la iniciativa empresarial, y por lo tanto para la innovación en el sector de las PYMEs?

2. ¿Cómo los pequeños medianos empresarios polacos definen hoy la innovación?

2.1. ¿Podemos considerar las actividades implementadas como innovaciones (modernización vs. innovación)?

3. ¿Cuáles en su opinión son los motivos para que una PYMEs implemente una innovación?

4. ¿Es la innovación un elemento esencial del negocio y, en términos generales, es una empresa que no innova menos competitiva?

5. ¿Cuál en su opinión es la escala y la eficiencia de la innovación implementada por las PYME en la región de Mazovia?

6. Teoréticamente, el sistema polaco de la innovación no carece de soluciones institucionales para favorecer la transferencia y comercialización del conocimiento. Existen los centros de innovación y transferencia de tecnología, las incubadoras de empresas, los parques científicos etc. Cada vez también hay más gente cualificada, mientras que el grado de la financiación de los proyectos de investigación ha mejorado. ¿Porqué entonces de la economía polaca sigue siendo poco innovadora? ¿Cuál es el problema? ¿Cuál es la situación en la región de Mazovia?

6.1. ¿Dónde nacen las innovaciones?

7. Polonia es uno de los Estados miembros que mejor ha aprovechado los fondos europeos. ¿Cómo evaluaría Usted las acciones tomadas en el marco del Programa Operativo Economía Innovadora en el contexto de la implementación de las innovaciones en el sector de las PYMEs en Mazovia?

7.1. ¿Cómo evaluaría la actividad 4.4 del dicho programa operativo?

8. El número de proyectos terminados (actividad 4.4.) en Mazovia en el periodo 2007-2013 (hasta el 15 de octubre de 2014) oscila aproximadamente acerca de veinticinco. ¿Qué cree que ha causado este resultado?

8.1. ¿Qué en su opinión significa la subvención de la actividad 4.4. para una PYMEs?

8.2. ¿Cuáles según Usted han sido los mayores obstáculos para su implementación?

9. La gran mayoría de las empresas beneficiarias (en el contexto de la actividad 4.4.) están ubicadas fuera de Varsovia. ¿Cuál cree que ha sido la causa de esta situación?

10. ¿Qué fondos contribuyen más al desarrollo de las innovaciones? ¿Privados o públicos?

11. ¿Cuáles en su opinión son las mayores barreras para el desarrollo de la iniciativa empresarial innovadora en Polonia y Mazovia en el sector de las PYMEs?

11.1. ¿Tienen las PYMEs el acceso a la financiación externa para la innovación?

11.2. ¿Cumplen las subvenciones comunitarias su función?

11.3. ¿Responden a las necesidades de los empresarios?

12. ¿En qué debemos invertir para que Polonia sea un país más innovador?

13. La innovación en sí, aunque importante, no permite tener éxito. ¿Qué más es necesario para empezar a ganar dinero gracias a una innovación?

ANEXO II

FICHA TÉCNICA DE LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD

ENTREVISTA I:

Entrevista cara a cara a un empleado de la entidad perteneciente al entorno empresarial. El entrevistado ocupa un alto cargo en dicha organización, conoce muy bien la realidad y el entorno de actuación de las pequeñas y medianas empresas en Polonia.

Perfil sociodemográfico: Varón, 58 años

Fecha y momento de realización: 22 de octubre de 2014 (17:35 horas)

Entidad: ZPWIM - Comisión de Empleadores de Varsovia y de Masovia (entorno empresarial)

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en una cafetería ubicada en el centro de Varsovia

Duración aproximada: 60 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado parece estar algo nervioso y preocupado por la longitud de la entrevista. Debido a la localización se presentan una serie de incidencias de ruidos externos (voces de otra gente y las llamadas telefónicas) haciendo más difícil el proceso de escucha. Una vez realizada la entrevista, el interlocutor me facilita una serie de contactos valiosos.

Durante la grabación: Aunque la ubicación no fue la perfecta, la conversación resulta ser fluida. El entrevistado parece estar seguro de sus respuestas y se relaja a lo largo de tiempo.

ENTREVISTA II:

Entrevista cara a cara a un funcionario de la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial. El entrevistado ocupa un alto cargo en uno de los departamentos de la entidad mencionada. Conoce a la perfección la realidad en la que se mueven las PYMEs y es un verdadero experto del tema.

Perfil sociodemográfico: Varón, 45 años

Fecha y momento de realización: 29 de octubre de 2014 (12:36 horas)

Entidad: PARP – Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial (entorno empresarial)

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el despacho del interlocutor

Duración aproximada: 40 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado, al igual que el resto de personas, ha sido contactado a través del correo electrónico. Se interrumpe su jornada laboral para realizar la entrevista. En todo momento, se muestra cómodo y predispuesto a responder a las preguntas.

Durante la grabación: La conversación es muy fluida. El entrevistado es sin duda el experto en la materia lo que facilita mucho la conversación. Tras acabar la entrevista, mantenemos una conversación (*off the record*) en la que me facilita su punto de vista más personal y una serie de consejos valiosos sobre algunos de los planteamientos relativos al desarrollo de mi tesis.

ENTREVISTA III:

Entrevista cara a cara a la empleada de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. La entrevistada ocupa un cargo técnico en dicha organización. Ha participado en la implementación del proyecto subvencionado.

Perfil sociodemográfico: Mujer, 38 años

Fecha y momento de realización: 6 de noviembre de 2014 (16:00 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en la sede de la empresa

Duración aproximada: 27 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutora

Observaciones y comentarios relevantes: La entrevistada parece algo confusa. No está segura de ser la persona adecuada para realizar este tipo de entrevista. Asimismo, no parece mostrar mucho interés en realizarla.

Durante la grabación: Aunque la conversación resulta ser fluida, la entrevistada desconoce algunos de los temas tratados. En algunos casos muestra cierta inseguridad a la hora de proporcionar las respuestas, cosa de la que me avisa. A raíz de esta situación, decido tranquilizarla asegurando la anonimidad de la entrevista.

ENTREVISTA IV:

Entrevista cara a cara a la empleada de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. La entrevistada ocupa un cargo técnico en dicha entidad. Trabaja en un departamento dedicado exclusivamente a desarrollar los proyectos subvencionados con los fondos europeos, por lo que ha participado en todas las etapas del proyecto implementado.

Perfil sociodemográfico: Mujer, 28 años

Fecha y momento de realización: 12 de noviembre de 2014 (10:00 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en la sede de la empresa

Duración aproximada: 30 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutora

Observaciones y comentarios relevantes: La entrevistada se muestra bastante cómoda. Su cargo en la empresa está directamente relacionado con la implementación de los proyectos subvencionados. En ningún momento duda acerca de sus respuestas.

Durante la grabación: La conversación es muy tranquila. La entrevistada tiene muy buena oratoria, apenas hace falta mi intervención. La interlocutora responde de forma fluida y natural a todas las preguntas, desarrollando sus respuestas de manera amplia.

ENTREVISTA V:

Entrevista cara a cara al alto cargo de una empresa beneficiaria de tamaño mediano.

Perfil sociodemográfico: Hombre, 50 años

Fecha y momento de realización: 12 de noviembre de 2014 (14:40 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en la sede de la empresa

Duración aproximada: 30 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado se muestra algo nervioso, pero a la vez ilusionado por la entrevista. Ocupa un alto cargo en la empresa, por lo que dispone de conocimientos amplios relativos al proyecto realizado.

Durante la grabación: La conversación es muy tranquila, no sufre ningún tipo de parón o corte. El entrevistado dispone de tiempo suficiente para su correcto desarrollo.

ENTREVISTA VI:

Entrevista cara a cara a una funcionaria del Ayuntamiento de Varsovia. La entrevistada ocupa un alto cargo técnico relacionado directamente con la materia de la entrevista.

Perfil sociodemográfico: Mujer, 35 años

Fecha y momento de realización: 26 de noviembre de 2014 (15:30 horas)

Entidad: El Ayuntamiento de Varsovia (entorno empresarial)

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el despacho de la interlocutora

Duración aproximada: 50 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutora

Observaciones y comentarios relevantes: La entrevistada se muestra bastante distante, a la vez muy profesional. Dispone de unos conocimientos muy amplios, mostrándose crítica con diferentes temas analizados durante la entrevista.

Durante la grabación: La conversación es muy tranquila, aunque se interrumpe por una serie de llamadas u otros trabajadores de la oficina. La entrevistada desarrolla sus respuestas al máximo, facilitando una visión única y muy rica en información. Resulta ser una entrevista ejemplar y muy beneficiosa para el desarrollo de mi trabajo.

ENTREVISTA VII:

Entrevista cara a cara al empleado de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. Éste ocupa uno de los cargos cruciales en la empresa, vinculado con el desarrollo y la realización de los proyectos de innovación.

Perfil sociodemográfico: Varón, 28 años

Fecha y momento de realización: 14 de noviembre de 2014 (14:00 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en la sede de la empresa

Duración aproximada: 36 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado llega 10 minutos tarde. En todo momento parece estar relajado. Al igual que el resto de los interlocutores, me permite grabar y tomar apuntes.

El entrevistado se muestra bastante cómodo. Su cargo en la empresa está directamente relacionado con la implementación de los proyectos subvencionados. En ningún momento duda acerca de sus respuestas.

Durante la grabación: Entrevista fluida y sin interrupciones.

ENTREVISTA VIII:

Entrevista cara a cara al empleado de una empresa beneficiaria de tamaño pequeño. El entrevistado ocupa uno de los cargos más importantes en la empresa.

Perfil sociodemográfico: Varón, 53 años

Fecha y momento de realización: 27 de noviembre de 2014 (13:30 horas)

Entidad: Una empresa pequeña

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en la sede de la empresa

Duración aproximada: 40 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado llega media hora tarde. En todo momento se muestra tranquilo y abierto a responder todas mis preguntas. Se me permite grabar y tomar apuntes.

Durante la grabación: Entrevista fluida y sin interrupciones. El interlocutor desconoce algunos de los aspectos preguntados. Antes de comenzar la entrevista mantenemos una conversación (*off the record*).

ENTREVISTA IX:

Entrevista cara a cara a la empleada de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. La persona entrevistada ocupa un cargo medio en la empresa. Al mismo tiempo ha sido responsable del proyecto subvencionado.

Perfil sociodemográfico: Mujer, 56 años

Fecha y momento de realización: 27 de noviembre de 2014 (15:00 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el despacho de la interlocutora

Duración aproximada: 35 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutora

Observaciones y comentarios relevantes: La entrevistada llega a tiempo. La entrevista se desarrolla en su despacho. Debido a una serie de las llamadas telefónicas la conversación sufre algunas interrupciones.

Durante la grabación: Sin embargo, la entrevista resulta ser bastante fluida. La entrevistada se muestra muy receptiva y dispuesta a responder todas las preguntas. En alguna ocasiones incluso pide tiempo para pensarse bien la respuesta.

ENTREVISTA X:

Entrevista cara a cara a la empleada de una microempresa beneficiaria. La persona entrevistada ocupa un cargo alto en la entidad de cuestión, de forma que ha supervisado el proyecto implementado.

Perfil sociodemográfico: Mujer, 58 años

Fecha y momento de realización: 1 de diciembre de 2014 (17:00 horas)

Entidad: Una microempresa

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el despacho de la interlocutora

Duración aproximada: 38 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutora (la persona entrevistada)

Observaciones y comentarios relevantes: La entrevistada no llega a tiempo. Se hace esperar unos 20 minutos. La entrevista tiene lugar en su despacho. Una vez acabada, se me muestra las instalaciones desarrolladas gracias a la implementación del proyecto subvencionado.

Durante la grabación: Aunque la persona entrevistada ha supervisado el proyecto, no parece tener los conocimientos amplios sobre el tema analizado. Sin embargo, la entrevista resulta ser fluida.

ENTREVISTA XI:

Entrevista cara a cara al empleado de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. El entrevistado ocupa uno de los cargos más importantes en la empresa.

Perfil sociodemográfico: Varón, 56 años

Fecha y momento de realización: 3 de diciembre de 2014 (12:15 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el pasillo de la sede de la empresa

Duración aproximada: 35 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado todo momento se muestra tranquilo y abierto a responder todas mis preguntas. No tiene ningún problema para que grabe y tome apuntes. A causa de unos problemas logísticos en la empresa, la entrevista se realiza en uno de los pasillos principales de la oficina.

Durante la grabación: Entrevista es fluida. Sin embargo, a lo largo del proceso de grabación se producen numerosas interrupciones debido a la incidencia de ruidos externos.

ENTREVISTA XII:

Entrevista cara a cara al empleado de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. El entrevistado ocupa un cargo muy alto en dicha entidad. Asimismo, ha supervisado la implementación del proyecto subvencionado.

Perfil sociodemográfico: Varón, 55 años

Fecha y momento de realización: 4 de diciembre de 2014 (10:00 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en la sede de la empresa

Duración aproximada: 25 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: Aunque el entrevistado accedió a realizar la entrevista, desde principio se muestra muy prepotente. Asimismo, no parece tener mucho interés en responder a las preguntas.

Durante la grabación: La conversación no es muy fluida. La entrevista se realiza en presencia de otros dos empleados de la empresa. El entrevistado intenta esquivar las preguntas, mostrando un cierto desconocimiento del tema. Es necesaria mi intervención para poder llevar la entrevista a cabo.

ENTREVISTA XIII:

Entrevista cara a cara al empleado de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. El entrevistado ha participado en todas las etapas de la realización del proyecto, desde su presentación hasta la implementación. Conoce a fondo la situación actual de la empresa, el mercado en el que actúa, así como el proyecto subvencionado.

Perfil sociodemográfico: Varón, 32 años

Fecha y momento de realización: 5 de diciembre de 2014 (11:10 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en la sede de la empresa

Duración aproximada: 24 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado ha sido contactado a través del correo electrónico. Dispone de un amplio conocimiento del tema. Me permite grabar y tomar las notas.

Durante la grabación: La conversación resulta ser fluida. El entrevistado parece estar seguro de sus respuestas, aunque al principio demuestra algunos signos de nerviosismo.

ENTREVISTA XIV:

Entrevista cara a cara al empleado de una empresa beneficiaria de tamaño pequeño. El entrevistado ocupa uno de los altos cargos en la empresa. Ha sido directamente responsable de la implementación del proyecto subvencionado.

Perfil sociodemográfico: Varón, 43 años

Fecha y momento de realización: 8 de diciembre de 2014 (10:00 horas)

Entidad: Una empresa pequeña

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en la sede de la empresa

Duración aproximada: 40 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado llega a tiempo. Se muestra muy amable e interesado en realizar la entrevista. No muestra rasgos de nerviosismo. Al finalizar la entrevista me invita a ver las instalaciones desarrolladas gracias a la implementación del proyecto subvencionado.

Durante la grabación: La conversación durante toda la grabación es muy fluida (el entrevistado va cubriendo todo el espectro del guión sin necesidad de tener que direccionar o condicionar el discurso significativamente).

ENTREVISTA XV:

Entrevista cara a cara a un funcionario de la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial. El entrevistado ocupa un cargo técnico. Trabaja en el departamento responsable de la implementación del Programa operativo analizado.

Perfil sociodemográfico: Varón, 31 años

Fecha y momento de realización: 8 de diciembre de 2014 (13:00 horas)

Entidad: PARP – Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial (entorno empresarial)

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el lobby de la sede

Duración aproximada: 40 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I1: Interlocutor 1 (la persona entrevistada)

I2: Interlocutor 2 (la persona acompañante, varón)

I3: Interlocutora 3 (la persona acompañante, mujer)

Observaciones y comentarios relevantes: El entrevistado llega a tiempo. Le acompañan otros dos técnicos del mismo departamento (un varón de 33 años y una mujer de 30 años). El entrevistado me presenta a sus compañeros, así como ofrece un conjunto de materiales e informes elaborados por la PARP sobre el tema de la entrevista.

Durante la grabación: El entrevistado responde de forma tranquila durante toda la grabación. En algunas ocasiones pasa incluso la palabra a sus acompañantes. En el conjunto, los tres cubren el guión de forma satisfactoria.

ENTREVISTA XVI:

Entrevista telefónica a un trabajador de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. El entrevistado formó parte del equipo responsable de la implementación del proyecto subvencionado.

Perfil sociodemográfico: Varón, 35 años

Fecha y momento de realización: 10 de diciembre de 2014 (10:30 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista telefónica

Duración aproximada: 17 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: Tras varios correos y llamadas telefónicas el contacto accede a realizar la entrevista. Se muestra receptible.

Durante la grabación: El entrevistado responde de forma tranquila durante toda la grabación. Se percibe que conoce el tema, pero no de forma muy extendida.

ENTREVISTA XVII:

Entrevista cara a cara a una funcionaria de alto rango en el Ministerio de Hacienda polaco. El departamento en el que trabaja la entrevistada es el responsable de última instancia de la implementación de la actividad del Programa operativo analizada.

Perfil sociodemográfico: Mujer, 45 años

Fecha y momento de realización: 10 de diciembre de 2014 (13:15 horas)

Entidad: El Ministerio de Hacienda (entorno empresarial)

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el despacho de la entrevistada

Duración aproximada: 30 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutora

Observaciones y comentarios relevantes: La entrevistada ha sido contactado a través del correo electrónico. Tras llegar a su despacho resulta que dispone de tiempo limitado. Debido a esta situación pasamos directamente a realizar la entrevista.

Durante la grabación: La entrevistada maneja muy bien los temas tratados. Responde de forma clara. En cada momento se muestra muy profesional.

ENTREVISTA XVIII:

Entrevista cara a cara al empleado de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. El entrevistado ha participado en la preparación, implementación y supervisión proyecto subvencionado.

Perfil sociodemográfico: Varón, 65 años

Fecha y momento de realización: 15 de diciembre de 2014 (09:10 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el despacho del interlocutor

Duración aproximada: 35 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: Momentos antes de comenzar la grabación el entrevistado me enseña la documentación presentada a la hora de solicitar la subvención. En todo momento se muestra muy cómodo y predispuesto.

Durante la grabación: El entrevistado no muestra signos de nerviosismo. Dispone de todo el tiempo necesario. No tiene prisa a la hora de responder. Cubre todo el guión preestablecido. No es necesaria mi intervención para poder llevar la entrevista a cabo.

ENTREVISTA XIX:

Entrevista cara a cara al alto cargo de una empresa beneficiaria de tamaño mediano. El entrevistado conoce todos los proyectos desarrollados en el marco de la empresa, aunque no los supervise de forma directa.

Perfil sociodemográfico: Varón, 60 años

Fecha y momento de realización: 15 de diciembre de 2014 (14:10 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista cara a cara en el despacho del interlocutor

Duración aproximada: 20 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: La entrevista se realiza en el despacho del interlocutor. Aunque se le haya avisado, el entrevistado quiere que le asegure de nuevo su completa anonimidad.

Durante la grabación: El entrevistado no muestra signos de nerviosismo. Al mismo tiempo no dispone de mucho tiempo por lo que es muy conciso en sus respuestas. Conoce bien el tema.

ENTREVISTA XX:

Entrevista telefónica al empleado de una empresa beneficiaria de tamaño mediano.

Perfil sociodemográfico: Varón, 45 años

Fecha y momento de realización: 23 de diciembre de 2014 (15:05 horas)

Entidad: Una empresa mediana

Lugar de entrevista: Entrevista telefónica

Duración aproximada: 10 minutos

Participantes en la entrevista:

E: Entrevistador (Marcin Roman Czubala)

I: Interlocutor

Observaciones y comentarios relevantes: Tras no poder fijar una entrevista cara a cara se realiza una entrevista telefónica. El entrevistado, aunque muy interesado hablar conmigo, no resulta disponer de los conocimientos suficientes. A poco empezar me doy cuenta que el interlocutor no es capaz de cubrir la gran parte del guión preestablecido. Aún así, intervengo para poder llevar la entrevista a cabo.